

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

---

# COOPÉRATIVES ET ENTENTES AGRICOLES

POUR

# LA VENTE DU BLÉ

---

THÈSE POUR LE DOCTORAT

*présentée et soutenue le mercredi 2 décembre 1931, à 2 heures*

PAR

**Georges SEULESCO**

---

*Président : M. TRUCHY, professeur*

*Suffragants : { MM. PIROU, professeur*  
*ROGER PICARD, professeur*

---

PARIS

LIBRAIRIE DE JURISPRUDENCE ANCIENNE ET MODERNE

ÉDOUARD DUCHEMIN

L. CHAUNY et L. QUINSAC, Successeurs

18, Rue Soufflot (V<sup>e</sup>)

—  
1931



THÈSE  
POUR  
LE DOCTORAT



Digitized by the Internet Archive  
in 2026

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

---

# COOPÉRATIVES ET ENTENTES AGRICOLES

POUR

# LA VENTE DU BLÉ

---

THÈSE POUR LE DOCTORAT

*présentée et soutenue le 2 décembre 1931, à 2 heures*

PAR

**Georges SEULESCO**

---

*Président : M. TRUCHY, professeur*

*Suffragants : { MM. PIROU, professeur  
                          ROGER PICARD, professeur*

---

PARIS

LIBRAIRIE DE JURISPRUDENCE ANCIENNE ET MODERNE

ÉDOUARD DUCHEMIN

L. CHAUNY et L. QUINSAC, Successeurs

18, Rue Soufflot (Ve)

—  
1931

*La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.*



A LA MEMOIRE DE MON PERE

A MA MERE



# COOPÉRATIVES ET ENTENTES AGRICOLES POUR LA VENTE DU BLÉ

---

## INTRODUCTION

### La Crise du Blé

L'agriculture traverse une période de dépression générale qui est due en grande partie à la disproportion régnant entre les frais de production et les prix des denrées agricoles, prix qui ont subi de fortes baisses ces dernières années, tandis que le coût de la production restait très élevé. Ce sont principalement les salaires, les frais de construction et d'entretien, les articles manufacturés et l'ensemble des articles nécessaires à la consommation domestique qui accusent le plus fort coefficient d'augmentation par rapport aux prix des produits agricoles; parallèlement à cet accroissement de dépenses, les charges fiscales et le taux des crédits agricoles dépassent également l'index des produits agricoles dans la plupart des cas. Ce phénomène varie suivant les pays mais n'en est pas moins général; le revenu de l'agriculture est donc sensiblement réduit, ne fournit pas un intérêt équitable du capital et une indemnité du travail, sou-

vent ne suffit pas à couvrir les dépenses d'exploitation; le pouvoir d'achat des agriculteurs n'a plus atteint depuis 1920 le niveau de la moyenne des cinq dernières années avant la guerre, réduction se chiffrant à plusieurs milliards de francs or, dont les conséquences se sont fatalement répercutées sur les autres branches de la production, entraînant la nouvelle crise économique mondiale. La conférence économique internationale de Genève où les problèmes agricoles ont été mis au même rang que ceux de l'industrie et du commerce et où la question de l'incidence agricole a été envisagée dans toute son ampleur, a noté cette interdépendance existant entre l'agriculture d'une part et les diverses formes de l'activité industrielle et commerciale d'autre part en expliquant comme il suit l'existence de la crise : « La dépression économique agricole est caractérisée par la rupture d'équilibre qui s'est produite entre les prix des produits agricoles et ceux des produits manufacturés... cette dépression a entraîné une diminution du pouvoir d'achat des agriculteurs sans que les consommateurs aient toujours bénéficié d'une diminution des prix des denrées alimentaires. La diminution du pouvoir d'achat de la population agricole a eu une répercussion sur la production industrielle et elle est par la suite une des causes du chômage qui de son côté réduit les débouchés des produits agricoles ».

On ne peut réduire une capacité d'achat sans que ses conséquences réagissent sur tout l'organisme économique, et c'est la réduction de la capa-

cité d'achat de la grande classe de producteurs et de consommateurs que sont les agriculteurs, qui représentent le nombre, qui est à l'origine des difficultés économiques actuelles.

Cette crise agricole dont les conséquences sont si désastreuses pour l'économie mondiale s'observe plus particulièrement en ce qui concerne le blé dont la culture représente l'élément le plus important du revenu de la majorité des agriculteurs et dont la situation sur le marché constitue le pivot sur lequel tourne l'industrie agricole toute entière. Ce sont en effet les prix de ce produit qui ont baissé le plus fortement, dépression qui a pris sur le marché international les proportions d'une catastrophe.

Il semble qu'un des principaux facteurs de cette baisse soit l'accroissement de la production de blé déterminée depuis la guerre par l'extension trop rapide des superficies cultivées, facilitée par l'emploi du machinisme agricole moderne qui a transformé radicalement les conditions de la culture. Les jeunes pays agraires, le Canada, l'Argentine et l'Australie n'ont cessé d'ouvrir de nouveaux territoires aux céréales; l'application pratique des résultats obtenus dans les laboratoires et les champs d'expérience a permis au Canada de faire reculer de plus en plus vers le Nord les frontières de la culture et à l'Australie de faire pénétrer le blé dans les régions sèches; les méthodes de sélection ont réussi à fournir de meilleurs rendements en dépit des conditions climatiques et naturelles défavorables. Les tracteurs et les moisson-

neuses batteuses combinées ont largement contribué à la création de certaines entreprises spécialisées dans la culture des grains méritant le nom de « fabriques de céréales » qu'on leur a donné. L'emploi de ces machines a augmenté les surfaces cultivées et a permis de remplacer par des champs nouveaux les terrains réservés auparavant comme pâturages pour les animaux de trait; c'est ainsi qu'aux Etats-Unis cette industrialisation a réduit de 6 millions ces animaux et a ouvert 8 millions d'hectares à la culture du blé. Mais les jeunes pays agraires d'outre-mer ne sont pas seuls à avoir augmenté leur production. En Europe aussi les récoltes sont plus fortes, phénomène attribuable moins à une extension des emblavures qu'à la majoration des rendements par unité de superficie, due aux progrès réalisés par l'industrie des engrais azotés, à l'introduction de meilleures plantes cultivées et à la diffusion des connaissances techniques agricoles.

Ces progrès ont malheureusement provoqué le déséquilibre du marché international sur lequel il semble qu'on ne parvienne plus à adapter les offres à la demande d'autant plus que celle-ci a diminué sensiblement ces dernières années; or, à la veille de la guerre ce marché semblait réaliser une sorte d'équilibre bien que la production mondiale atteignant environ 1 milliard de quintaux ait presque doublé en vingt ans (1); malgré cet énorme essor les prix allaient en croissant. La

(1) Rapport de l'Institut International d'Agriculture à la Conférence des Experts agricoles. Genève, 1930.

baisse progressive et la dépression prolongée des cours qui de 1875 à 1900 avaient succédé à la période de hausse 1850-75 avaient fait place depuis le début du xx<sup>e</sup> siècle à une nouvelle hausse. Les prix moyens du quintal de blé étaient dans les ports d'embarquement des Etats-Unis de 18 fr. 20 en 1913 au lieu de 12 fr. 75 en 1892; à Liverpool de 15 fr. 60 au lieu de 14 fr. 60 ; les importations de l'Europe Centrale et Occidentale ne cessaient de grandir, elles étaient fournies à peu près pour moitié par l'Europe Orientale d'une part et par les Etats-Unis, Canada, Argentine et Australie d'autre part. Les besoins de la consommation avaient augmenté plus vite que les récoltes et il semblait que les théories de Sir William Crookes considérant que les approvisionnements de blé dans le monde ne pourraient continuer à faire face à l'augmentation de la population, étaient prêts de se réaliser. La guerre cependant est venue bouleverser la production et le commerce du blé. Bien que la Russie ait presque disparu du marché mondial, contrainte même plusieurs fois, par suite de mauvaises récoltes (1924-1925 et 1928-1929) d'importer (1), et que la Roumanie ait perdu presque totalement son rang d'exportateur par suite de la réforme agraire, la production mondiale moyenne a augmenté de 16 % (moyenne 1925-1928) par rapport à l'avant-guerre, tandis que la popu-

(1) Elle n'en demeure pas moins un facteur incertain, témoin ses exportations dumping en 1930 tendant à prouver la réussite de son plan quinquennal. Avant guerre elle exportait 45 millions de quintaux.

lation n'allait pas d'un rythme à peu près égal.

D'autre part, on remarque une restriction caractéristique de la consommation du blé par tête d'habitant, restriction qui dépend du remplacement partiel du pain par des aliments d'autre nature, lait, sucre, légumes, fruits, spécialement dans les pays où les masses jouissent d'un niveau de vie plus élevé. Il semble que les salaires et traitements, fort relevés dans les villes depuis la guerre, permettent aux consommateurs d'absorber davantage d'aliments chers; en effet, plus est réduit le revenu d'une nation, d'un groupe, d'une famille, plus est forte la quantité des céréales dans l'alimentation. Suivant les récentes études du Food Research Institute de l'Université de Stanford, la consommation du blé a diminué en U.S.A. de 15 % par rapport à 1913. En Europe une tendance identique s'est également manifestée. Dans la plupart des pays on a pu faire des constatations du même genre ou observer, du moins, des tendances analogues.

On ne possède pas d'éléments suffisants pour calculer avec exactitude la consommation par habitant; néanmoins, le tableau suivant donné par l'Institut International d'Agriculture de Rome nous montre les résultats d'un calcul de la consommation de blé dans quelques pays basé sur les éléments relatifs à la production, au mouvement commercial, aux stocks et aux quantités employées comme semences.

# CONSUMMATION DE BLÉ

(Par tête d'habitant.)

|                       | 1909-13  | 1925-28  |
|-----------------------|----------|----------|
| Allemagne .....       | 86 kilos | 81 kilos |
| Grande-Bretagne ..... | 163      | 154 —    |
| Belgique .....        | 234 —    | 185 —    |
| France .....          | 223 —    | 199 —    |
| Italie .....          | 167 —    | 189 —    |
| Suisse .....          | 143 —    | 140 —    |
| U. S. A. ....         | 147 —    | 126 —    |
| Canada .....          | 314 —    | 218 —    |
| Argentine .....       | 171 —    | 145 —    |
| Japon.....            | 14 —     | 20 —     |

Ce tableau semble confirmer, quand on compare la période d'avant-guerre et celle de 1925-1928, une certaine contraction de la consommation moyenne par habitant; parmi les pays européens jouant un rôle important sur le marché du blé, seule l'Italie a augmenté sa consommation; pour le Japon, il est intéressant de remarquer l'emploi plus étendu du blé dans l'alimentation en Extrême-Orient vers lequel on cherche à s'ouvrir de nouveaux débouchés.

Ce changement dans les méthodes d'alimentation que l'on observe notamment dans les pays industriels qui absorbaient habituellement la plus grande partie de disponibilité en blé, cette sous consommation diminuant les demandes tandis que la production ne cessait de s'accroître ces dernières années a déterminé une rupture d'équilibre se traduisant par des excédents qui sont allés en croissant d'une année à l'autre et ont atteint les chiffres les plus hauts qui aient jamais été enrè-

gistrés. Les stocks reportés en fin de campagne ont ainsi progressivement monté de 36 millions de quintaux en 1926 à 54 millions en 1927, à 73 millions en 1928, à 115 millions à la fin de 1928-1929 et à 130 millions à la fin de 1929-1930. La chute des prix a commencé en 1928, lorsque la coïncidence d'abondantes récoltes dans la plupart des pays producteurs a provoqué l'encombrement des marchés. Comme cet excédent exportable n'a pu se placer que partiellement, les stocks reportés chaque année et les offres abondantes et mal organisées ont défavorablement influencé le marché mondial qui depuis 1928 a été constamment dominé par une tendance à la baisse; le prix moyen à Chicago est tombé de 1,66 dollar par bushel (1) en 1925, à environ 1,10 dollar en 1929 et autour de 60 cents. en 1931. Les cours mondiaux sont donc tombés au-dessous du niveau des prix d'avant-guerre, prix moyen de 90 cents. par bushel; ces cours ont également déprimé les marchés importateurs malgré les droits de douane qui ne jouèrent pas toujours, du moins jusqu'en 1929 lorsque l'on prit de nouvelles mesures (majorations, contingentement, taux d'extraction, etc.) quasi prohibitives qui n'ont fait qu'empirer la situation des marchés d'exportation.

Cependant la surproduction et la sous consommation ne sont pas les seules causes de la crise du blé : une réduction de la consommation d'environ 4 % d'une part et un accroissement de la produc-

(1) 1 bushel = 36 litres.

tion de 16 % d'autre part, ne justifient pas et ne sont pas en rapport avec la chute des prix allant jusqu'à 61 % en une très courte période, d'autant plus qu'il faut tenir compte de l'augmentation de la population qui, si elle ne suit pas la production à la même cadence, se chiffre néanmoins à 11 % environ; on a même exagéré l'influence de la surproduction pour démoraliser le marché et faire le jeu de la spéculation. L'accumulation d'importants stocks de blé est certainement une des raisons de la baisse des prix; mais elle n'en est pas la seule et peut-être pas la plus importante : la mauvaise organisation du marché sur lequel les producteurs n'ont presque aucune influence tandis que les manœuvres spéculatives et les tendances à la compression des prix ont toute latitude de s'exercer sous le régime de la concurrence, est un élément qu'il ne faut pas perdre de vue lorsque l'on considère la dépression actuelle.

Du côté de la consommation il faut remarquer que dans certains milieux on a toujours essayé de comprimer les prix et de les maintenir à un niveau minimum afin de lutter contre une « vie chère »; les groupements industriels surtout ont employé leur influence à cette fin espérant ainsi empêcher de nouvelles augmentations de salaires sans s'inquiéter des prix de revient des producteurs de blé mal organisés pour se protéger sur ce terrain, ni des répercussions que pourrait avoir sur eux-mêmes la diminution du revenu de la classe agricole. Cependant le pain n'est pas l'étalon de la vie chère; ce serait plutôt la houille qui par ses multiples

applications mécaniques, calorifiques, chimiques, etc... conditionne la vie de l'homme au Vingtième Siècle (1). On a prétendu que les agriculteurs devraient recourir à des méthodes d'intensification, leur permettant d'accroître les quantités produites sans entraîner un surcroît de frais, et même de réaliser des économies dans les prix de revient en rationalisant leur production, sans tenir compte que les résultats ainsi obtenus, à supposer que l'on y parvienne, ne feraient que rendre plus aiguë la surproduction; d'ailleurs l'agriculture a moins de prise que d'autres groupements économiques sur les éléments de frais de production les plus importants tels que les salaires, les intérêts, les prix des matières premières, les impôts, etc. et ces groupements s'opposent à ce que l'abaissement des frais s'effectue dans le domaine les intéressant. Toutes les mesures d'ordre technique et économique ayant pour but la réduction du coût de production sont donc peu efficaces et même nuisibles lorsqu'elles cherchent à diminuer les frais en les répartissant sur une production accrue; il faut plutôt chercher dans la majoration des prix la seule aide possible permettant aux agriculteurs de toucher un revenu plus élevé plus en rapport avec les services fournis, majoration que l'on peut obtenir par une meilleure organisation des procédés de distribution et de circulation supprimant la plupart des frais inutiles dûs à de mauvaises méthodes de vente, pouvant opposer une résistance à la com-

(1) V. Boret, *Pour ou contre la terre.*

pression des prix et même contrôler la production afin de l'adapter aux besoins du marché.

Nous examinons dans cet ouvrage les efforts déjà faits en ce sens par les groupements les plus importants de producteurs : Associations de vente, Coopératives, Pools, les résultats acquis et les intéressantes possibilités que présentent dans l'avenir ces formes d'organisation.



## CHAPITRE I

### **L'action des groupements agricoles de vente du blé.**

Les méthodes de vente sont aussi importantes pour les agriculteurs que les méthodes de production; à ce point de vue la plupart des agriculteurs qui ont fait tant de progrès dans le domaine technique de la production sont loin de s'être également perfectionnés sur le terrain de la vente et se demandent rarement à quel moment et de quelle façon ils écouleront leur blé. L'incertitude des prix variant sensiblement d'une année à l'autre augmente considérablement leurs risques; il en résulte que les revenus que les producteurs retirent de leurs récoltes diffèrent selon le moment plus ou moins favorable où ils se sont décidés à vendre, et les différences de recettes qui s'ensuivent sont dans bien des cas très supérieures à ce que peut être le rendement entier d'une récolte. Leurs efforts pour organiser la production le plus parfaitement possible au point de vue technique, conformément aux expériences et aux progrès actuels, de façon à obtenir de meilleures qualités et de meilleurs rendements tout en réduisant les dépenses, sont donc sans grand effet car ils peuvent

être subitement privés de tous ces avantages pour la simple raison qu'ils ont vendu ou qu'ils ont été contraints de vendre au mauvais moment où les prix étaient descendus à un niveau trop bas.

C'est pour leur permettre d'éviter tous les inconvénients qui résultent de leur isolement et de leur ignorance des marchés et des procédés commerciaux, que se sont formées les diverses associations de vente, d'importance inégale selon les régions, allant de la petite coopérative locale à faible rayon d'action jusqu'aux pools de blé, gigantesques entreprises couvrant de vastes territoires. Comme toutes les coopératives, ces associations ont été formées par réaction contre les abus pratiqués par les intermédiaires qui réalisent dans certains cas des bénéfices supérieurs à ceux que justifieraient les services rendus. Raiffeisen entrevoyait déjà en 1881 un certain avenir à ce genre de coopération : « les coopératives de vente devront être plus développées » disait-il « le blé est un des objets de consommation le plus nécessaire; sa vente est très facile et après le commerce de l'argent il n'en est pas de plus rémunérateur que celui des céréales. Les coopératives de vente pourraient faire profiter les producteurs eux-mêmes de ces bénéfices. Pour y parvenir les membres de la population agricole, trop attachés jusqu'à présent à des sentiments égoïstes, doivent se persuader que l'avenir est tout entier dans l'action coopérative. »

Visant à la diminution du nombre des intermédiaires ces coopératives ont tenté de créer par elles-mêmes un meilleur système de distribution

duquel résulterait une relation plus équitable entre ce que reçoit le producteur et ce que paie le consommateur; en cas d'interposition d'un trop grand nombre d'intermédiaires le coût de distribution déjà élevé par la multiplicité des services devient excessif et ne laisse aux producteurs qu'une infime partie du prix payé par le consommateur. Il serait intéressant de connaître, en général, la surcharge qu'apporte à ce prix les services rendus par le commerce, mais on ne trouve qu'en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis des enquêtes sur le coût de la distribution. Nous reproduisons ci-dessous les résultats d'un calcul fait aux Etats-Unis (1) exposant la façon dont se répartit le dollar que paie le consommateur pour le pain et la relation existant entre les coûts de production et de manufacture d'une part et le coût de distribution d'autre part :

*Production.*

|                            |            |
|----------------------------|------------|
| Le producteur reçoit ..... | 28,1 cents |
| Transport .....            | 2,6        |
| Opérations aux silos ..... | 2,8        |
| Mouture.....               | 0,6        |
| Transport .....            | 4,4        |
| Confection du pain .....   | 12,3       |
|                            | <hr/> 50,8 |

*Distribution.*

|                                |            |        |
|--------------------------------|------------|--------|
| Coût opérations de vente ..... | 16,04      |        |
| Dépenses générales .....       | 8,5        |        |
| Bénéfices .....                | 5,7        |        |
| Frais de gestion, détail ..... | 15,7       | } pain |
| Bénéfices .....                | 2,9        |        |
|                                | <hr/> 49,2 |        |

(1) M. Anderson, *Report of the joint commission of agriculture inquiry*, 1927.

La moitié est donc absorbée par le coût de la distribution tandis que le producteur en reçoit à peine le tiers; cette excessive différence pourrait être réduite à l'avantage du producteur par une meilleure organisation de la vente qui diminuerait la moyenne des dépenses générales ainsi que le coût des opérations de vente. C'est à quoi parvient souvent le grand commerce ayant un gros chiffre d'affaires qui s'emploie le plus directement en supprimant l'excès des intermédiaires au premier stade des opérations commerciales et à quoi tendent les associations coopératives qui veulent concentrer les fonctions de production et de distribution entre les mêmes mains et introduire des modifications aptes à conduire à un système moins coûteux et plus efficace.

Le commerce des grains a subi en outre une autre grave critique de la part des producteurs au sujet de certaines manœuvres de spéculation auxquelles il se livre, manœuvres qui leur sont le plus souvent nuisibles parce qu'elles faussent les cours. L'action régulatrice de la spéculation achetant en période de baisse lorsque les besoins du marché ne se font pas sentir, tandis que la nécessité de vendre est impérieuse chez les détenteurs de blé, modérant ainsi la baisse, pour revendre en cours de hausse et par là arrêtant ou modérant la hausse, n'est pas toujours démontrée par les faits : on voit au contraire la spéculation accentuer les écarts, déprécier les cours pour acheter, puis maîtriser des stocks pousser à la hausse effrénée dont elle fait son profit. Les avantages du marché à

terme égalisant les prix dans le temps et l'espace, servant d'assurance contre les fluctuations trop brusques et fractionnant les risques ne sont donc pas toujours réalisés dans la pratique, et les plaintes qui se sont élevées contre les abus du jeu ont été fondées généralement d'autant plus que la spéculation s'exerce surtout à la baisse qui comporte moins de risques; les exemples d'un Leiter, d'un Hutchinson et autres, provoquant la hausse factice par des corners dont la plupart échouèrent lamentablement sont rarement imités. Ces corners ont eu à l'époque la faveur des producteurs parce qu'ils signifiaient à leur point de vue une lutte contre les baissiers; mais l'obligation d'absorber toutes les disponibilités du marché et la difficulté de les réaliser par la suite nuisent dangereusement au succès de ces tentatives et c'est pourquoi les spéculateurs avertis préfèrent jouer le rôle de vendeurs.

Il s'agirait donc de mettre fin à ces procédés préjudiciables à toute une catégorie de producteurs, par la réduction et la modification du rôle des intermédiaires qui devraient abandonner leur rang de directeurs des échanges et de directeurs des cours qu'ils avilissent ou augmentent suivant les besoins du jeu beaucoup plus que suivant les conditions réelles de la production et de la consommation.

Les groupements de producteurs permettent de réaliser les gains que faisaient les intermédiaires et contiennent la spéculation dans des limites plus étroites; par ailleurs les plus importants ne

veulent plus se borner à constater les prix, mais tendent même à les établir d'une façon équitable qui tienne compte des intérêts de leurs membres, et à empêcher les violentes fluctuations par des mesures de stabilisation et de contrôle. Ces tendances s'appuient sur les idées qui se sont fait jour depuis que l'on a commencé à ne plus croire à l'action efficace de la concurrence dans le domaine de la formation des prix, idées qui considèrent que les forces économiques feraient mieux de compter sur elles-mêmes et de s'entendre pour organiser et régulariser leur expansion. La grande industrie où les producteurs mieux avisés ne sont plus disposés à jouer le rôle de dupes en se faisant sous enchère les uns aux autres y est parvenue en créant des trusts et cartels, ententes collectives agissant sur l'offre, les prix et la production. Or, les agriculteurs qui n'ont généralement pas plus d'influence sur le mécanisme de la vie économique que sur celui des phénomènes naturels ont sensiblement les mêmes problèmes à résoudre. Ils ont également besoin de se grouper dans une action concertée pour intégrer les moyens de vente à ceux de la production, concentrer et écouler leurs récoltes, mettre un frein à la concurrence, réaliser des économies et répartir les divers risques en organisant la distribution sur une grande échelle, et empêcher la surproduction afin d'ajuster l'offre à la demande, ayant ainsi le pouvoir de prendre l'ensemble des mesures influençant favorablement les prix.

On a fait remarquer que de pareils groupements

n'auraient pas la possibilité de jouer un rôle économique égal à celui des cartels de l'industrie et de supporter leurs méthodes. Il est certain que les conditions économiques sont moins favorables dans l'agriculture pour conclure des ententes aussi étroites entre producteurs que celles qui ont lieu dans l'industrie. Le grand nombre des entreprises agricoles et leur éparpillement est un obstacle sérieux à la concentration et au contrôle, éléments principaux de succès. Or, les cartels doivent englober la presque totalité des producteurs, sinon les mesures prises risquent d'être anéanties par les non adhérents, qui tout en profitant parfois indirectement et sans aucun sacrifice de certains avantages créés, maintiennent cependant le libre jeu de la concurrence et empêchent ainsi la réussite de la coalition. Comme ils se forment généralement dans les industries dont la concentration est déjà avancée le nombre des entreprises les composant est relativement restreint, ce qui permet une exécution et une surveillance très effectives des accords.

Mais il ne s'agit pas seulement de grouper le trop grand nombre des agriculteurs, il faut aussi tenir compte que la production agricole est moins mobile que la production industrielle au point de vue du marché, car elle dépend de toute une série de facteurs naturels imprévisibles, et que le cultivateur n'a pas la même latitude de faire varier la quantité produite avec les prix de ce marché. Si l'on essaye d'examiner à l'avance l'état du marché, du blé par exemple, afin de déterminer théori-

quement les surfaces à ensemercer de telle façon que la production soit harmonisée à la demande effective, les conditions atmosphériques se chargeront de bouleverser tous les calculs; cet élément prépondérant en agriculture complique la tâche des organisations visant à stabiliser les prix en les empêchant d'avoir une orientation précise de leur production. L'incertitude des récoltes les fait alors tenter des opérations de stockage, sorte de mise en réserve des excédents que l'on portera sur le marché en période de déficit; mais ces opérations ne se bornent pas uniquement à prévoir les vaches maigres elles tendent à influencer les prix par le retrait d'importantes quantités d'un produit. Il s'agit ainsi de contrôler la portion finale de l'approvisionnement, de la dernière unité dont la consommation est nécessaire à la satisfaction des besoins du marché, unité sur laquelle s'établissent les prix de l'approvisionnement total, pour agir sur cet approvisionnement, en régler les conditions de vente et en décréter par avance les prix (1). Ces procédés ne peuvent cependant réussir que si l'on parvient à grouper la majorité des producteurs et à retirer du marché la presque totalité du produit, autrement ils tiennent du domaine de la spéculation et sont soumis à ses risques; en outre, l'entente sur le plan national ne suffit pas, elle doit s'étendre aux autres pays producteurs : l'échec du plan Stevenson de valorisation du caoutchouc en

(1) W. Ouallid, *Ententes industrielles internationales, conséquences sociales*, Conférence économique, 1927. Société des Nations.

est un exemple récent. D'autre part les multiples essais infructueux de valorisation du café au Brésil ont enseigné que la politique de stockage encourage l'extension de nouvelles cultures qui provoquent finalement un nouvel engorgement du marché. Cet autre danger doit être sérieusement envisagé par tout groupement qui tente d'adoucir les répercussions souvent trop rigoureuses de la pression économique exercée par les prix réglant la production.

Les nombreuses difficultés que présente la nature particulière de l'agriculture n'ont cependant pas découragé certains producteurs de blé qui ont fait d'appréciables efforts pour s'organiser en vue de la vente et du maintien des prix. Les formes qu'ils ont adoptées varient suivant les pays et les diverses législations; les règles suivies sont presque toutes coopératives. D'ailleurs les coopératives ne sont nullement à un pôle opposé aux ententes de ce genre; au contraire, selon l'expression de M. Souchon « elles en sont le recruteur et le gendarme » (1).

La mise en pratique des procédés coopératifs offre des avantages certains : à l'économie d'intermédiaires qui permet la distribution d'un prix très rapproché de celui payé par le consommateur, se joint la possibilité pour le producteur dont la position est renforcée, de tenir tête aux gros acheteurs à la consommation, la grosse meunerie de plus en plus centralisée par exemple. Remarquable-

(1) A. Souchon, *Les cartels de l'agriculture en Allemagne*.

ment outillés et renseignés sur l'état du marché mondial ces acheteurs imposent toujours leur volonté aux producteurs isolés, mal informés sur les cours et la situation générale des récoltes, qui vendent comme ils peuvent et se condamnent ainsi à être frustrés d'une part importante de leurs profits. L'entente des acheteurs qui ne se font généralement pas concurrence durant les premiers mois qui suivent la récolte, tandis que de grandes quantités de blé sont jetées sur le marché pendant cette période peut être facilement déjouée par les organisations de producteurs qui se chargent de la vente et peuvent consentir des avances aux adhérents.

Elles sont amenées à faire des opérations de crédit sur le blé livré, sous forme d'avances ou sous forme de paiements partiels sur les ventes à effectuer, pour s'assurer les apports des producteurs qui seraient obligés autrement, de recourir par nécessité à la vente hâtive de leur récolte. En absorbant tout le blé récolté par les membres, en période de surabondance surtout, elles sont en mesure d'éviter ou de limiter la baisse provoquée par la restriction des achats de la part des commerçants. Elles peuvent ensuite essayer d'organiser l'offre en régularisant les quantités mises en vente, en tenant compte des variations de leurs débouchés, suivant les lieux et les époques. Ce contrôle ou plutôt cette rationalisation de l'offre, par l'échelonnement des ventes, qui donne plus de sécurité aux acheteurs et qui permet plus de régularité dans les cours, n'est pas praticable par les

producteurs isolés; les organisations de vente seules peuvent trouver les débouchés les plus avantageux, grouper le blé selon les exigences de la consommation, charger des trains entiers et obtenir des diminutions de tarif de transport, enquêter sur la solvabilité des acheteurs s'ils sont éloignés des centres de production, et faire en somme tout l'ensemble des opérations qui assurera une meilleure rémunération du produit, tandis que les agriculteurs isolés se bornent simplement à remettre leur récolte aux intermédiaires locaux au prix qu'on leur offre et se risquent rarement à l'expédier eux-mêmes à de grandes distances.

A un autre point de vue la coopération est très efficace pour agir sur la qualité, établir des lots homogènes, rechercher des débouchés, conseiller les producteurs, etc... Au point de vue social elle favorise le développement de la solidarité et par là le développement de la vie rurale.

Mais pour réussir à s'assurer ces avantages, les groupements de producteurs doivent remplir beaucoup de conditions. La nature spéciale des opérations commerciales se prête assez mal à l'action concertée d'un trop grand nombre de personnes car l'élément capital d'une entreprise commerciale est la personne du commerçant, ses capacités, ses relations, son crédit. Il leur faut donc une direction efficace qui connaisse en détail les rouages commerciaux et possède une expérience et une connaissance approfondies des marchés. Comme ces conditions ne sauraient être improvisées chez les agriculteurs, ces groupements sont amenés à

s'adjoindre des spécialistes salariés dont les capacités et la gestion seront les éléments principaux de la réussite; ils doivent même faire quelques sacrifices pour s'assurer et conserver le concours de ces gérants bons commerçants, car de pareils individus sont plutôt enclins à garder leur indépendance et à s'établir à leur propre compte. Mais si le bon gérant est indispensable il ne peut faire fonctionner efficacement l'organisation s'il ne trouve pas chez les membres l'esprit de coopération; or, les tendances très individualistes des agriculteurs se heurtent souvent aux exigences de la vente en commun. Ils éprouvent généralement un certain malaise de confier à d'autres la vente de leurs produits d'autant plus qu'ils se persuadent volontiers qu'ils auront l'habileté de vendre au moment opportun à un bon prix; seule la nécessité qu'engendrent les crises ou les abus du commerce les fait abandonner d'anciennes habitudes et les pousse à se grouper pour se défendre. Une fois groupés ces producteurs doivent se soumettre à un certain contrôle; ils ne doivent pas s'imaginer que l'organisation sert à écouler leurs produits de qualité inférieure qui ne trouvent pas preneur, ou bien essayer de tirer d'elle le maximum d'avantages personnels. La discipline, la loyauté et la cohésion des membres sont les garanties de succès de ces groupements dans la lutte qu'ils doivent mener contre le commerce privé qui n'ayant aucun intérêt au développement de pareilles entreprises qui pourraient le gêner, les boycotte et

jette le discrédit sur elles en leur contestant toute action économique valable.

Les groupements de vente en commun valent donc en premier lieu ce que valent leurs membres et leur direction. Les formes d'organisation et l'emploi de procédés appropriés de vente sont les autres facteurs importants de succès. Ces formes varient selon les régions et les pays qui diffèrent par le climat et la production ainsi que par la nature de leurs débouchés; mais comme l'on adopte parfois malgré leur apparente diversité, des méthodes analogues de coopération dont le succès a été démontré par l'expérience, il est difficile de classer avec précision ces groupements en des types définis; syndicats, coopératives, silos ou élévateurs coopératifs, agences de vente, corporations, pools de blé, sont de la même famille, sont soumis à peu de chose près aux mêmes règles et poursuivent les mêmes buts. Ils diffèrent principalement par l'étendue de leur rayon d'action et par l'importance des moyens qu'ils emploient. On peut distinguer *grosso modo* le type coopératif simple, à rayon d'action limité généralement à une région et le type pool convenant aux pays et aux vastes régions exportant du blé en grandes quantités.

1) *Les coopératives de vente sont établies sur des bases locales ou régionales.* — L'organisation de cette forme de coopération est plus malaisée que celle des autres espèces de coopératives, les coopératives d'achat notamment, qui exigent

moins de qualités commerciales, moins de capitaux, et n'ont pas à combattre des adversaires aussi puissants que ceux généralement suscités par les premières. Cela explique leur nombre relativement restreint ainsi que la lenteur de leur développement qui semble procéder plutôt par à-coups, principalement dans les périodes de nécessité où les producteurs individualistes jusqu'à se sentent subitement trop seuls pour se défendre. Les opérations ayant un caractère commercial, elles sont amenées à se servir des méthodes courantes d'organisation de toute entreprise ou société d'affaires faisant le commerce des grains et d'accomplir les fonctions essentielles de distribution; elles doivent donc concentrer le blé, l'entreposer, le transporter, le répartir dans les centres où il trouve ses débouchés, en provoquer la demande, etc... avant d'atteindre les consommateurs.

Elles ont besoin de fonds importants pour financer ces opérations complexes et surtout pour se procurer des magasins et silos, car un groupement de vente ne peut réellement prendre de l'extension que s'il dispose de ses propres moyens d'entrepôt. Ces fonds sont fournis en grande partie par les producteurs-membres qui ont ainsi un intérêt personnel à la bonne marche de l'entreprise et ne l'abandonnent pas lorsque les conditions économiques redevenant favorables leur individualisme reprend le dessus; le meilleur système de financement paraît être celui qui oblige chaque membre à souscrire des parts proportionnellement à la sur-

face qu'ils cultivent en blé. Lorsque ces capitaux sont complétés par des prêts de premiers établissements et des subventions d'Etat les coopératives de vente ne peuvent vivre que si elles maintiennent un principe essentiel, celui de leur indépendance complète au point de vue de leur organisation et de leur administration; les faits ont démontré que l'intrusion de l'Etat en cette matière a presque toujours provoqué des échecs.

Les méthodes qu'elles emploient sont variables; elles procèdent généralement à l'achat ferme, à la vente à la commission ou à la vente au prix moyen annuel :

a) Le procédé de l'achat ferme pour le compte des coopératives est assez répandu et convient le plus aux agriculteurs qui ne tiennent pas à changer leurs habitudes de vente. Les coopératives fixent chaque jour leurs prix d'après les cours du marché régional et paient comptant leurs achats en se servant le plus souvent de bons délivrés sur des caisses de crédit avec lesquelles elles sont en rapports étroits. Elles agissent en somme comme une maison de commerce ordinaire, opèrent avec les mêmes risques, mais peuvent accorder des prix plus élevés aux producteurs parce qu'elles ne tiennent pas à faire d'importants bénéfices. Ce procédé exige cependant le plus de prudence et de sens commercial car s'il faut attirer les vendeurs par des offres assez élevées il faut ne pas dépasser le prix qui sera obtenu à la revente. Il ne réussit que si l'on est assuré de débouchés suffisants où il faudra écouler les quantités de blé

acheté le plus rapidement possible pour ne pas risquer les pertes qu'entraînerait une brusque chute des prix. Il peut rendre cependant les coopératives trop faibles devant les commerçants qui les concurrencent violemment à leurs débuts en payant des prix très élevés afin de paralyser leur développement.

b) Avec le procédé de la vente pour le compte des membres moyennant une commission les risques ne sont plus supportés que par les producteurs jusqu'à la vente finale. Ceux-ci livrent leur blé et choisissent eux-mêmes le moment de la vente selon le prix offert qui leur convient. Le rôle des coopératives agissant comme courtiers à la commission consiste à rechercher des débouchés et à réunir de petites quantités livrées en des lots plus importants et plus homogènes qui pourront ainsi se vendre à des prix supérieurs.

c) En adoptant la méthode du paiement d'un prix moyen annuel les coopératives achètent le blé aux membres en ne leur payant que 75 % environ de sa valeur; elles procèdent ensuite à son écoulement à des prix variables et leur versent en fin d'exercice la différence qui résulte entre le prix obtenu lors de la livraison et le prix moyen calculé sur toutes les ventes. Elles ont ainsi plus de liberté d'action que dans le premier cas et peuvent employer avec moins de risques des procédés qui tels que le fractionnement des ventes peuvent assurer aux producteurs un prix satisfaisant. Cette méthode qui semble être la meilleure, demande cependant une organisation très avancée ainsi que

beaucoup d'esprit coopératif de la part des membres; elle nécessite l'emploi de moyens perfectionnés de classement déterminant exactement la qualité des lots livrés par chaque membre, lots qui perdent leur individualité lors de la mise en commun, mais qui seront payés selon leur qualité; elle exige en outre de la patience de la part des membres qui doivent attendre assez longtemps le règlement final des opérations. C'est pourquoi elle ne peut être employée que par les plus importantes coopératives qui inspirent une grande confiance aux producteurs et peuvent ainsi imposer leur discipline.

L'influence de ces coopératives est cependant assez limitée du fait qu'elle ne dépasse pas les cadres locaux ou tout au plus régionaux; il y a des questions commerciales que ces groupements ne peuvent résoudre comme il convient faute de centralisation indispensable. Seule une organisation très étendue possède des éléments suffisants pour réussir à s'assurer les ventes sur plusieurs marchés éloignés, éviter la concurrence nuisible que peuvent se faire les coopératives locales, avoir une vue exacte sur la situation des marchés et influencer favorablement les cours en réglant les offres. Elles permettent en outre de faire de sérieuses économies sur les opérations de vente et de distribution; les dépenses d'administration, les frais généraux et l'amortissement des capitaux deviennent minimes par unité s'ils se répartissent sur un important volume de transactions. Les chiffres suivants exposent la façon dont se répar-

tissent et décroissent ces dépenses dans les divers éleveurs coopératifs d'importance inégale aux Etats-Unis (1) :

| Volume d'affaires de : |      |                                        |   |
|------------------------|------|----------------------------------------|---|
| 50 à 100.000 bushels   | 2,5  | cents p. b. (dép., frais génér., etc.) |   |
| 100 à 150.000 —        | 1,9  | —                                      | — |
| 150 à 200.000 —        | 1,5  | —                                      | — |
| 200 à 300.000 —        | 1,3  | —                                      | — |
| 300 à 400.000 —        | 1,15 | —                                      | — |

Ces chiffres ne s'appliquent pas à toutes les coopératives, ils dépendent de toute une série de facteurs variables, mais ils illustrent dans une certaine mesure les résultats pratiques que peuvent obtenir les organisations de plus en plus vastes. La tendance actuelle pousse d'ailleurs les coopératives vers la fédéralisation sur une plus large base qui leur permettra par la coördination de tous les efforts d'accroître leur efficacité.

2° *Les pools de blé établis sur une vaste échelle sont plus centralisés et possèdent un caractère plus marqué d'entente.* — Ce sont des groupements de producteurs organisés sous un contrôle commun et une responsabilité commune qui donnent de très larges pouvoirs à la direction pour la vente de leur blé. S'ils tendent à établir par leur nom une certaine parenté avec les pools de la fin du dix-neuvième siècle tels que les pools de charbon, rails (Steel Rail Pool), sel, tabac, etc... qui ont été la première forme des ententes visant à l'élimina-

(1) Black et Robotka, *Farmers Elevators in Minnesota*.

tion de la concurrence et à la réglementation de la production pour influencer les prix, ils n'en sont pas moins des coopératives de vente; mais comme l'étendue des affaires qu'ils traitent leur permet de jouer parfois un certain rôle sur le marché, ils sont parvenus dans une certaine mesure à réaliser la forme la plus avancée de l'entente agricole de vente.

Leur structure étant essentiellement à base coopérative, ils sont en sorte une seconde étape de l'évolution des groupements de vente en commun. Ils se superposent aux associations locales ou régionales du premier stade qui utilisent ou gèrent en commun un élévateur ou un entrepôt et font accessoirement la vente à la commission mais ne se servent plus de ces associations que pour effectuer leurs opérations de groupement et de contrôle. A l'encontre de la plupart des coopératives ils sont constitués sans capital et ne poursuivent pas le but de faire directement des bénéfices; ils forment cependant quelquefois d'importantes réserves servant soit à des constructions soit comme fonds de roulement, réserves constituées par des retenues sur les apports de chaque membre auxquels ils allouent des intérêts.

Selon les méthodes du « pooling » les producteurs délèguent au pool les fonctions de vente qu'ils exerçaient auparavant; aussitôt reçus, les grains que les membres se sont engagés par contrats de livrer en totalité, sont classés, perdent leur individualité et entrent dans la masse commune des produits de même qualité; l'organisation cen-

trale se charge d'écouler la masse des produits rassemblés. Elle verse à chaque membre un acompte immédiat, puis des paiements partiels et, à la clôture des opérations, un paiement final qui assure à chaque adhérent un prix moyen indépendant des circonstances de temps ou lieu dans lesquelles sa propre récolte aura été vendue; les pools emploient donc couramment le procédé de la vente au prix moyen annuel dont se servent aussi, parfois, les coopératives locales.

Ils ont un grand avantage sur les coopératives procédant à l'achat ferme parce qu'ils ne risquent pas autant de pertes qu'entraînerait une baisse des prix et peuvent manœuvrer avec plus d'aisance la masse de blé dont ils disposent.

Ils répartissent ensuite régulièrement les ventes sur les divers mois de l'année et sont à même de procurer aux agriculteurs le bénéfice d'un prix plus rémunérateur, et les mettent surtout à l'abri des effets désastreux résultant des variations des cours pouvant se produire dans le courant d'une même année. Les pools sont cependant soumis à un risque également encouru par les coopératives employant le procédé de la vente au prix moyen, celui de verser un paiement initial trop élevé qui pourrait entraîner des pertes au cas où les prix baisseraient fortement en cours d'année; ils laissent habituellement une marge de sécurité variant entre 15 à 25 % par rapport au prix du marché au moment des livraisons, afin de verser le plus possible aux membres pour ne pas les détourner du système et les faire préférer recevoir le paie-

ment intégral immédiat de leur blé. Calculée sur des cours pratiqués à une époque déterminée cette marge risque d'être insuffisante au cas où surviendrait une brusque baisse provoquée par des circonstances sur lesquelles les groupements n'auraient pas assez d'influence. A ce danger s'ajoute celui de la spéculation que peuvent tenter avec les meilleures intentions les dirigeants chargés de l'écoulement des produits groupés. La pratique consistant à garder les stocks afin d'affaiblir pendant une période prolongée les offres et provoquer une hausse, peut créer en cas de réaction défavorable du marché une situation critique risquant de compromettre l'entreprise qui s'y est livrée. Une politique des ventes est cependant difficile à préciser; elle dépend de toute une série de facteurs variables qui ne permettent guère de fixer d'une manière rigide la conduite à tenir qui sauvegarde pleinement les intérêts des associés; il est à remarquer avec quelle prudence il y a lieu de procéder au choix du personnel directeur afin d'éviter le plus possible des erreurs de gestion.

L'activité des pools de blé a été critiquée de la même manière que celle des cartels de l'industrie; on a cru voir, comme pour ces derniers, que les producteurs associés tendaient à élever immodérément les prix après avoir réalisé par la mainmise sur les produits une sorte de monopole éliminant les facteurs habituels de la distribution et rendant les consommateurs à la complète merci de l'entente. Les cartels ont cependant toujours eu pour principe d'exercer une influence modératrice sur

les prix en résistant à la baisse ou à la hausse excessive; les enquêtes ont d'ailleurs témoigné que leur action a été stabilisatrice et que grâce à eux les courbes des prix ont connu moins fréquemment des pointes allongées qui déconcertent toutes les prévisions, rendant ainsi de grands services au producteur comme au consommateur (1). Et la création de cartels agricoles ne répondrait pas à un désir de bénéfices immodérés mais seulement à celui de limiter des pertes excessives provenant soit des variations provoquées artificiellement, soit de la pression exercée par le commerce « production accessoire » qui serait ainsi contrôlée par les producteurs directement. D'ailleurs des prix exagérés iraient à l'encontre des buts poursuivis, en risquant de provoquer une diminution de la consommation déterminée par le jeu de la loi des succédanés.

Ces importants groupements doivent cependant envisager un assez grave problème, celui du contrôle de la production, contrôle nécessaire pour maintenir un équilibre stable entre les quantités fournies et les besoins de la consommation; un prix trop élevé encourage la surproduction et annule par la suite les avantages que l'on pensait tirer de l'entente. Les pools qui prévoient cette éventualité essaient d'enrayer cette surproduction en surveillant étroitement la production pour limiter les offres; mais ici la question dépasse le cadre d'une région ou d'un pays : en admettant que pour

(1) De Rousier, *Cartels Trusts*.

éviter une crise de surproduction les agriculteurs membres d'une entente réduisent leurs cultures, les sacrifices consentis par ceux-ci seraient inutiles si étant donné l'universalité de la culture du blé de semblables mesures n'étaient prises dans les principales régions productrices de blé dans le monde. Il est alors désirable, et les pools ainsi que nous le verrons plus loin s'y sont efforcés, que l'on agisse dans ce domaine de manière à résoudre le problème dans l'esprit d'une étroite coopération internationale. Pour le moment, les pools de blé ne sont qu'une première étape dans ce sens, se bornant à opérer bien que d'une façon gigantesque dans des cadres encore trop limités pour tenir efficacement leur rôle.

Le pooling méthode anglo-saxonne par excellence qui est employée avec succès pour divers produits agricoles tels que le coton, le tabac, la laine et surtout les fruits est parvenu à faire en ce qui concerne la vente du blé de grands progrès en quelques années dans les pays exportateurs d'outre-mer, le Canada, l'Australie, les Etats-Unis, où les conditions de la culture, les moyens techniques mis à sa disposition et l'esprit coopératif des fermiers ont favorisé son établissement.

Les efforts pour la vente coopérative qui se sont manifestés en Europe n'ont pas une base coopérative aussi parfaite que le Pooling et se bornent généralement à établir des organisations sur une plus modeste échelle. Les essais les plus caractéristiques ont été tentés en Allemagne à un moment où l'on avait abandonné le Protectionisme agri-

cole, en France; où des groupements locaux ont organisé la vente rationnelle ainsi que dans quelques autres pays qui exportent du blé, mais où l'intervention trop marquée de l'Etat a beaucoup ralenti l'œuvre de ces entreprises lorsqu'elle n'a pas provoqué des échecs.

## CHAPITRE II

### Quelques essais européens de vente collective du blé

#### 1) *Kornhauser et Lagerhauser Allemands.*

Les agriculteurs allemands ont été parmi les premiers à vouloir s'organiser pour la vente en commun des céréales; un important mouvement coopératif prit naissance vers 1895 à la suite de la conclusion en 1891 par le Chancelier Caprivi d'un traité de commerce abaissant les droits protecteurs sur les céréales. Comme le droit de douane ne jouait plus suffisamment en leur faveur et que le blé avait baissé de 210 à 162 marks, ils ont cherché à remédier à la situation nouvelle par l'organisation rationnelle de l'offre, la réduction des intermédiaires et la simplification des opérations de vente. Stimulés par l'exemple des élévateurs coopératifs américains qui avaient eu déjà quelques succès, les producteurs allemands réussirent après de nombreuses campagnes à fonder avec l'aide de l'Etat des silos coopératifs, les Kornhaus ou Lagerhaus (1) qui pourraient les libérer de toute la série des petits intermédiaires

(1) Le nom de Lagerhaus est employé en Allemagne du Sud.

locaux; ces derniers avaient tout le commerce des grains entre leurs mains, et les tenaient souvent à leur discrétion en accordant des prêts à la condition que les céréales leur seraient vendues aux prix qu'ils offriraient. Les tâches principales des Kornhaus étaient entre autres de concéder aux sociétaires des prêts jusqu'à concurrence de  $\frac{2}{3}$  de la valeur des céréales afin qu'ils ne soient pas obligés de les écouler à n'importe quel prix lorsqu'ils auraient besoin de fonds, opération de warrantage leur procurant des crédits à bon compte et surtout de vendre ces céréales à des prix supérieurs grâce aux méthodes de la vente coopérative; en outre, leur matériel technique perfectionné permettait les opérations de séchages, nettoyage, mélange, classement, et par là une sensible amélioration de la qualité et des prix.

Comme les frais très élevés de construction ne pouvaient être fournis par les associations de producteurs, ce furent les Etats qui procédèrent à la construction des Kornhaus ou Lagerhaus nécessaires aux coopératives de vente. Celles-ci en assurèrent l'exploitation en se conformant aux conditions exigées par ces Etats, conditions tendant à couvrir aux moins les intérêts des sommes consacrées aux constructions et aménagements.

Le gouvernement Prussien disposant d'un fond de 5 millions de marks construisit une quarantaine de Kornhaus et les loua pour cinq ans à un prix augmentant chaque année. Les coopératives payaient ainsi 1 % du coût de construction la première et la seconde année,  $1\frac{1}{2}$  % la troisième,

2 % la quatrième et 2 1/2 % la cinquième année; elles avaient donc toutes facilités en payant un loyer assez réduit les premières années pour commencer leurs opérations de vente et surmonter les difficultés du début. Une disposition plus critique, parce qu'elle annihilait tout élan et encourageait les fraudes dans la comptabilité, les obligeait cependant à remettre les trois quarts de leur bénéfice à l'Etat, lorsqu'il y avait lieu, pour relever le loyer initial jusqu'à concurrence de 3 %. Le système prussien, un peu trop rigide, ne fut pas employé partout: en Wurtemberg on accorda des subventions importantes, en Bavière, territoire de petite propriété, on accorda des avances à 3 % pour la moitié du capital de fondation et des subventions de 10 % non remboursables. En Saxe on suivit le système des Kornhaus prussiens combiné avec des méthodes d'avances amortissables. Il y eut ainsi, vers 1902, 40 Kornhaus en Prusse, 30 Lagerhaus en Wurtemberg, 90 Lagerhaus en Bavière et 4 sociétés de vente en Saxe, auxquelles s'ajoutaient de plus petites associations locales de vente, au total 175 coopératives qui s'occupaient de vente collective des céréales. Plus de 6 millions de quintaux de blé furent vendus à cette époque par toutes les coopératives, dont 2.500.000 quintaux par les Kornhaus prussiens (1).

Les méthodes d'organisation et de vente ne furent pas les mêmes et cherchèrent à s'adapter aux différentes situations présentées par les divers

(1) L. Dop., *Rapport sur les coopératives allemandes de céréales*, 1905.

territoires. En Poméranie, région de grande propriété et de grande production, où l'on construisit d'important kornhaus, on assigna à chacun d'eux une circonscription déterminée dans laquelle les autres n'avaient pas le droit de vendre aux minotiers et autres acheteurs pour ne pas déterminer de concurrence; les céréales non vendues dans la circonscription étaient adressées à une société centrale de vente, siégeant à Stettin, qui en assurait l'exportation : on n'exigeait pas des membres, en majorité grands propriétaires conscients de leurs intérêts, la livraison totale des céréales produites. En Prusse Orientale les grands Kornhaus de Tilsitt et de Königsberg obligèrent surtout les petits cultivateurs à livrer toutes leurs récoltes s'assurant ainsi un chiffre d'affaires constant. Dans la Hesse les associés étaient obligés, sous peine de payer une astreinte convenue, de laisser vendre leurs céréales par les Lagerhaus; l'époque de la livraison était cependant facultative. En Saxe, à Halle sur Saale, les sociétaires étaient tenus de livrer au moins 2 tonnes.

Le procédé couramment employé pour se procurer le capital était la souscription de parts proportionnellement à la surface cultivée par chaque membre; c'est ainsi que la coopérative de Halle sur Saale fit souscrire 5 marks par 10 hectares cultivés en céréales tout en limitant cette obligation à 100 parts pour chaque sociétaire afin de ne pas trop engager sa responsabilité, étant donné que chaque action de 5 marks l'engageait jusqu'à vingt fois sa valeur.

Quant aux méthodes d'achat et de vente, on pratiqua surtout l'achat ferme à un cours un peu supérieur à celui offert par les marchands, et la vente à une commission très réduite quelques Kornhaus, notamment en Poméranie employèrent aussi la vente au prix moyen en payant aux producteurs 75 % au cours du jour et le reste, variant selon les résultats de toutes les opérations de l'année, en fin d'exercice.

On espéra, lors de la création de ces Kornhaus, qu'ils pourraient même jouer le rôle de cartels agricoles et qu'en plus des avantages de la vente coopérative sur grande échelle, ils pourraient faire monter les prix et les stabiliser en pratiquant notamment « la mise en réserve de l'offre » consistant à ne mettre en vente que les quantités correspondant aux besoins. Les multiples difficultés dans lesquelles ils ont dû se débattre limitèrent leur succès à ce point de vue et ne leur laissèrent, que la possibilité d'avoir une certaine influence locale comme toute bonne coopérative. Ces organisations de vente eurent d'abord à remédier à un très grand défaut dont elles n'étaient pas responsables, l'Etat avait construit lui-même les silos, les avait souvent mal placés et avait surtout investi trop de capitaux dans des constructions trop grandes. Il en résultait des frais de location exagérés auxquels s'ajoutaient obligatoirement des frais d'assurance, des impôts communaux et un certain amortissement, exigés par l'Etat; il arriva que beaucoup de sociétés de vente refusèrent de continuer le bail et cherchèrent des locaux moins

dispendieux et plus appropriés à leurs besoins réels.

Les résultats financiers furent en général assez bons, et la plupart des Kornhaus réussirent à équilibrer leur bilan; les pertes peu considérables éprouvées par quelques Kornhaus furent provoquées par l'énormité des frais de location et parfois par la faute de certains directeurs qui espérant une hausse avaient gardé trop longtemps les céréales en magasins, spéculation dangereuse surtout lorsqu'on pratique l'achat ferme. Les meilleurs résultats ont été réalisés par les Lagerhaus Bavaïois édifiés sur un territoire de petites propriétés sur des bases plus étroites ayant par conséquent moins de frais de location. Mais les appréciations financières sur de pareilles institutions d'intérêt général importent peu en somme, ce qu'il faut apprécier en cette matière ce sont les améliorations et les services qu'elles ont apporté aux producteurs et par là à la vie économique du pays. Or, à ce point de vue les producteurs ont été bien servis; on a constaté une amélioration dans le prix du blé, variant entre 7 à 8 marks par tonne dans les régions où fonctionnait un Kornhaus coopératif; les prix des autres céréales ont augmenté dans la même proportion; les petits cultivateurs surtout, ont été délivrés de leur dépendance envers les négociants et ont pu bénéficier d'une situation réservée jusque-là aux plus grands propriétaires plus aptes à défendre leurs prix sur le marché local.

D'ailleurs dans un pays comme l'Allemagne, où

la production indigène somme toute réduite ne suffit pas à la consommation et l'oblige à importer, le niveau des prix est tributaire des cours pratiqués à l'importation. Comme il est assez facile de les relever par des droits de douane, tous ces efforts perdent leur importance au point de vue de l'influence décisive qu'ils peuvent exercer sur des prix aisément modifiables par d'autres moyens; ils sont utiles en cas de changement de la politique commerciale et des tarifs — nous l'avons vu en 1895 à l'origine du mouvement — pour maintenir les prix locaux à un niveau un peu plus élevé. Les silos coopératifs allemands sont donc actuellement des instruments de régularisation des marchés locaux; les prix intérieurs largement protégés par des droits quasi-prohibitifs semblent assez rémunérateurs pour que s'ajoute à cette défense, celle de puissants groupements dans le genre des pools. Dans ces conditions, le principal rôle de coopératives conçues sur un modèle plus restreint peut se borner à faire jouer pleinement les droits de douane, à éliminer les petits intermédiaires et à donner une importance plus grande à certains marchés locaux; en outre leur activité s'étend parfois à des affaires d'achat en commun de matériel agricole, de semences et d'engrais, opérations qui leur permettent de subsister lorsque leur rayon d'action est trop étroit.

## 2) *Coopératives de vente françaises.*

L'organisation de la vente du blé par les producteurs s'est fait ressentir en France du fait que

la maîtrise du marché est entre les mains d'un nombre limité d'acheteurs; on a constaté la disparition des petits acheteurs, tels que les petits moulins ruraux remplacés par la grande meunerie fortement concentrée qui peut facilement manœuvrer sur les marchés où il ne reste que peu de concurrents et se porte acheteur, quand elle le juge bon, au prix qu'elle veut imposer. Cette concentration progressive des acheteurs, la disparition des petits moulins, la transformation en courtiers des petits marchands de grains qui jouaient auparavant le rôle de « volant régulateur » entre la culture et la meunerie, ainsi que l'habitude de plus en plus généralisée en meunerie de travailler au jour le jour avec des stocks réduits au minimum, font que les producteurs qui vendent isolément leur récolte ne profitent pas des mesures douanières de protection, dont le bénéfice entier passe entre les mains des acheteurs, intermédiaires et transformateurs, pour lesquels elles n'ont pas été établies.

On a créé en plusieurs points, des coopératives de vente fonctionnant selon les principes classiques admis en cette matière; on a établi en outre les bases d'organisation rationnelle du marché du blé par un système de stockage et d'échelonnement régulier des offres.

En ce qui concerne les coopératives, il faut reconnaître que leur nombre est encore très restreint et leurs possibilités encore trop réduites pour quelles puissent exercer l'influence que l'on attend d'elles; et les essais n'ont pas toujours été

fructueux soit parce que les producteurs ne leur ont pas fourni un appui suffisant, soit parce qu'elles se sont engagées dans des spéculations qui se sont chiffrées par des pertes. C'est ainsi qu'une coopérative de vente l'Union des Paysans de l'Yonne qui avait très bien fonctionné pendant quelques années et que l'on prenait comme modèle du genre a cependant abouti à un échec. Cette coopérative fondée en 1921 sous la forme d'une société anonyme à capital et à personnel variables avec un capital initial de 50.000 francs divisé en parts nominatives de 25 francs portant un intérêt de 5 % se chargeait de la vente exclusive des grains de ses sociétaires; versant dans les trente jours de la livraison un paiement initial de 70 fr. par quintal, elle payait ensuite un solde en fin d'année, solde établi sur le prix moyen des ventes dans l'année en y ajoutant un intérêt de 5 %. Les frais généraux très réduits parce qu'elle ne possédait pas de magasin et n'avait que peu de charges — entre autre celle d'une prime de conservation accordée aux membres — étaient déduits sur le prix moyen. Les membres s'engageaient à mettre à la disposition de la coopérative toutes leurs céréales disponibles et pouvaient être soumis à une amende de 15 francs par quintal dans le cas où ils ne tenaient pas cet engagement.

Cette organisation se rapproche donc beaucoup de celle des pools; mais comme elle était établie sur une base trop étroite on ne pouvait s'attendre à ce qu'elle puisse jouer un rôle décisif sur les prix, même dans la région où elle a fonctionné.

Comme pour les silos coopératifs allemands, ces coopératives ne peuvent être tout au plus que des instruments de régularisation d'un marché local; toute manœuvre spéculative poussant à la hausse peut donc provoquer de graves désordres financiers entraînant par suite l'effondrement de l'entreprise qui s'y est engagée.

La formule vers laquelle tendent actuellement les divers groupements de vente organisée est celle du stockage soit par l'ensilage des grains, soit par le paiement de prime d'entretien aux producteurs qui gardent leur récolte dans leur magasin; l'Etat a d'ailleurs encouragé ce mouvement en accordant lui-même des primes d'entretien aux groupements qui se chargent du stockage. De cette façon on peut répartir les offres dans le temps par un système de vente échelonnée qui régularise les cours. Lorsque ces groupements de stockage seront suffisamment développés, les producteurs seront moins à la merci des fluctuations et des manœuvres spéculatives favorisées par la désorganisation du marché qui deviendrait alors beaucoup plus stable.

## CHAPITRE III

### Les Pools canadiens

Le Canada a fait de grands progrès depuis trente ans dans la production des céréales, ainsi que dans l'organisation technique et commerciale nécessaire à la manutention des importantes quantités de grains que l'on y produit. Le blé récolté au Canada représente 10 % de la production mondiale; il en exporte environ les  $\frac{3}{4}$ , étant donné que la consommation intérieure est assez réduite vu sa faible population et sa part est de 40 % dans les exportations mondiales de blé.

La « Wheat Belt » de la grande prairie intérieure qui s'étend de part et d'autre de la frontière jusqu'aux abords des Montagnes Rocheuses, est la région la mieux équipée du monde pour la production et le commerce des grains. Dans les trois provinces de l'Ouest; l'Alberta, le Saskatchewan et le Manitoba produisant 90 % du blé canadien, tout un système d'élévateurs munis d'un outillage perfectionné couvre la campagne et absorbe les milliers de tonnes livrées par les fermiers pour les expédier aux grands élévateurs situés au point terminus sur les lacs, à Fort William, Port Arthur, Buffalo, etc... ou sur la côte du Pacifique, à Van-

couver et Prince Rupert, d'où on les embarque soit à destination des pays de l'Europe Occidentale, vers les grands ports importateurs, Liverpool, Anvers, Rotterdam, Hambourg, soit à destination des pays d'Extrême-Orient et de l'Amérique centrale vers lesquels on fait des efforts depuis quelque temps, pour s'ouvrir de nouveaux débouchés. Le système d'élévateurs est complété par la classification scientifique de céréales, légalement réglementée, offrant au producteur et à l'acheteur toute garantie d'impartialité. Le classement se fait d'après des types standards, des conditions de qualité, d'humidité, teneur en protéine, etc., il facilite beaucoup les opérations commerciales et permet surtout le mélange de divers lots de même qualité dans les réservoirs des élévateurs. Les grains livrés perdent leur individualité, le fermier recevant en échange un certificat mentionnant la qualité et la quantité emmagasinée. Toutes les opérations de transport se font en vrac, presque jamais en sac, ce qui permet une appréciable économie des frais de distribution. Le fermier qui généralement n'a pas de magasin où loger sa récolte, la vend dans les premiers mois qui suivent la moisson, à l'élévateur local (country elevator) au prix courant « prix de la rue ».

S'il possède une plus grande quantité, il peut charger directement des wagons, et les vendre à des négociants (track buyers) ou les faire expédier à son compte, au point terminus où il obtiendra sur les grands marchés, un prix plus élevé; ces moyens ne sont à la portée que des plus grands

propriétaires pouvant compléter des chargements de wagons entiers.

S'il ne veut pas vendre immédiatement, il peut garder son grain dans l'élévateur en payant 1 3/4 cents par bushel, indemnité de magasinage et d'assurances pour les premiers quinze jours; puis il paye 1/30 de cent par bushel et par jour, jusqu'au moment de la vente. Sur la base du certificat délivré par l'élévateur, il peut obtenir des prêts de 7 % à court terme, pour des sommes allant jusqu'à 70 % de la valeur des grains déposés. Enfin, s'il est membre d'un Pool, il livre toute sa récolte à l'un des élévateurs contrôlés par celui-ci, et reçoit immédiatement le paiement initial fixé selon la méthode du pooling.

*Les élévateurs coopératifs et les sociétés  
coopératives de vente des céréales.*

Les premières associations coopératives, élévateurs, coopératifs principalement, ont largement contribué au développement des formes actuelles de vente collective en leur préparant le terrain. Elles ont été créées pour réagir contre les abus des compagnies privées d'élévateurs qui possédaient un monopole de fait et faisaient payer trop cher leurs services par les producteurs incapables de se défendre; des compagnies privées telles que la North West Elevator association se rendirent très impopulaires en fixant des prix d'achat arbitraires, imposant un « street price » dérisoire, sans rapport au prix du marché d'exportation; le classe-

ment et le pesage des grains n'étaient pas toujours exacts, le contrôle inefficace; en outre, les producteurs qui voulaient charger des wagons entiers pour les expédier au point terminus, se heurtaient à la mauvaise volonté des chemins de fer d'accord avec les compagnies.

Les premières associations de fermiers furent violemment combattues par les compagnies privées, les chemins de fer, et les commerçants en grains qui ne pouvaient voir d'un bon œil cette intrusion en leur domaine. La Grain Growers Association vit diriger contre elle, en 1903, un véritable blocus de blé de l'ouest, les compagnies de chemins de fer lui refusaient tout concours pour le transport de ses grains. La lutte fut vive, mais se termina par la victoire des producteurs qui obtinrent finalement une répartition équitable des moyens de transport. Cette association élargit ses objectifs en 1905 et tenta de former la première société coopérative de vente sur une grande échelle. Le plan était basé sur des principes purement coopératifs.

Les parts de 25 dollars chacune, sur lesquelles on ne versait que 10 % à la souscription, étaient uniquement réservées aux fermiers membres de l'association; pour éviter la concentration, on fixa à 4 au maximum le chiffre des actions que pouvait souscrire chaque adhérent, qui d'ailleurs n'avait droit dans les Assemblées qu'à un seul vote, indifféremment du nombre de ses actions. La transmission de ces actions, était soumise au consentement d'une assemblée de membres de

la société. Les bénéfices, après prélèvement de sommes servant à payer les intérêts et à constituer une certaine réserve étaient répartis aux membres au prorata de leurs livraisons.

Cette société qui prit le nom de la « Grain Growers Grain C<sup>o</sup> », travaillant à la commission, avec un minimum de capital et de risques, faisant des opérations identiques à celles des maisons de commerce, mais en distribuant ses profits aux fermiers dont elle était l'agence de vente, fut lancée avec beaucoup de succès auprès de ces derniers. Le commerce privé prit immédiatement position contre cette nouvelle venue qui le menaçait d'une concurrence redoutable, sur le marché de Winnipeg. On estima que ses statuts qui prévoyaient la répartition des bénéfices, suivant les principes coopératifs, étaient illégaux la Compagnie dut soutenir un procès où il fut jugé que les revendications du commerce étaient fondées; il fallut alors l'intervention gouvernementale, favorable à l'agriculture naissante pour protéger la Grain Growers Grain C<sup>o</sup> par une nouvelle législation sur les sociétés. Mais dans le débat, sur l'application intégrale des principes coopératifs qui s'opposaient aux règles habituelles du commerce, le principe de la répartition des bénéfices, selon la méthode coopérative fut atteint : la compagnie fut obligée de payer des dividendes comme toute société par action.

Restèrent néanmoins les autres dispositions coopératives sur le vote, la transmission, le nombre des actions, etc. qui firent de cette société de vente

une organisation économique hybride, n'ayant pas les traits d'une véritable coopérative. Réintégrée dans ses droits de commercer, malgré toutes les entraves, persécutions, refus de crédits bancaires, et boycottage, la compagnie fit la première année des affaires sur 2.300.000 bushels et donna un dividende de 7 % en fin d'exercice.

L'obstruction ne fit qu'accroître sa publicité, beaucoup de nouveaux adhérents la considérèrent comme la championne de leurs droits et souscrivirent de nouvelles actions. Les résultats des opérations de la Grain Growers Grain Co pendant les six premières années, furent les suivants :

|               | Capital<br>effectivement<br>payé | Grains<br>reçu | Profits | Divi-<br>dende |                      |
|---------------|----------------------------------|----------------|---------|----------------|----------------------|
|               | dollars                          | Bu             | dollars | %              |                      |
| 1906-1907 ... | 11.795                           | 2.340.000      | 790     | 7              |                      |
| 1907-1908 ..  | 20.385                           | 4.990.000      | 30.190  | 40             | } Stock<br>dividende |
| 1908-1909 ..  | 120.708                          | 7.643.000      | 52.902  | 30             |                      |
| 1909-1910 ..  | 292.957                          | 16.332.000     | 95.663  | 15             |                      |
| 1910-1911 ..  | 492.062                          | 18.845.000     | 69.575  | 10             |                      |
| 1911-1912 ..  | 586.472                          | 27.725.000     | 121.614 | 10             |                      |

Ces chiffres montrent amplement le succès de cette entreprise nouvelle essayant d'affranchir les producteurs de leur dépendance envers les multiples intermédiaires qui percevaient des commissions excessives, et qui profitaient de leur isolement pour réaliser des bénéfices exagérés. Grâce au Grain Growers Guide organe publié par la compagnie, les fermiers furent renseignés sur l'état du marché et sur le développement de leur société. Le rapide accroissement du capital et l'accumulation de grandes réserves, la placèrent dans une

position d'indépendance et lui permirent de se livrer au commerce d'exportation, notamment avec la Scoth cooperative Wholesale Society.

Ces efforts ne suffirent pas cependant pour limiter complètement le monopole et les abus des marchands; comme il fallait organiser tout un ensemble d'élévateurs ruraux, on fit appel à l'aide des gouvernements provinciaux qui résolurent la question en adoptant les systèmes suivants :

Le gouvernement du Manitoba fit construire 10 élévateurs et en acheta 163 à son compte pendant les années 1910-1912. Le contrôle par l'Etat, les formalités administratives, et les influences politiques enlevèrent toute souplesse de direction et d'organisation à ces élévateurs achetés trop chers ou construits trop grands, généralement sur des points mal choisis. Le résultat se chiffrà par un déficit de 84.000 \$ en une année. Cette expérience coûteuse faite, le gouvernement finit par louer ces élévateurs à la Grain Growers Grain Co., moyennant un prix équivalent à 6 % du capital investi; en plus il lui fournit un fond de roulement de 300.000 dollars nécessaires aux premières opérations. Cette compagnie qui avait si bien réussi la vente à la commission au profit de ses membres, commença par perdre la première année, puis les circonstances devenant favorables fit d'appréciables bénéfices qui allèrent en augmentant (4.000 \$ la deuxième année, 161.000 \$ en 1916) ce qui lui permit d'acheter et de construire elle-même de nouvelles installations. Ce fut la preuve que le contrôle et l'organisation par l'Etat

n'était pas la meilleure solution à adopter, et que seule une association indépendante de producteurs bien comprise et bien dirigée, concurrençant le commerce sur son propre terrain, avec ses propres moyens, était capable de réussir en cette matière délicate qu'est le commerce des céréales.

En même temps, la Grain Growers Grain Co se mit à faire des opérations aux élévateurs terminus, point stratégique où se forment les prix, en louant à la Canadian Pacific Railway un terminus de 2.300.000 bushels à Fort William. Elle fit ainsi des opérations de nettoyage et de mélange très rémunératrices, dont bénéficiait jusque-là exclusivement le commerce privé. Enfin, elle se servit d'une société parente, la Grain Growers Export Co pour écouler son blé à l'extérieur.

Cette compagnie jouit d'un grand prestige auprès des producteurs canadiens; en 1917, date de sa fusion avec la compagnie similaire de l'Alberta elle avait 18.000 actionnaires, et s'occupait de l'entreposage et de la vente de 48 millions de bushels.

En Saskatchewan les agriculteurs participèrent aux affaires des élévateurs d'une manière entièrement différente qui réussit immédiatement. Par l'Elevator Act. de 1911, on établit les règles d'organisation de la Saskatchewan coopérative elevator Co; on détermina les relations entre l'Etat et cette compagnie, ainsi que celles des actionnaires, les fermiers, avec celle-ci. On suivit les mêmes principes coopératifs déjà employés lors de la fondation de la première association coopérative, la

Grain Growers Grain C°. Seuls les producteurs furent admis à souscrire un maximum de 20 actions de 50 \$ mais en souscrivant ce capital de fondation, nécessaire à l'achat ou à la construction des élévateurs ils ne versaient que 15 %, le reste de 85 % était fourni par le gouvernement provincial qui devait être remboursé en 20 ans. Le rachat des installations particulières étant trop onéreux, on préféra construire de nouveaux élévateurs plus perfectionnés. Les fermiers désirant en posséder un, devaient s'organiser en associations locales, représentant au moins 2.000 acres pour un élévateur de 10.000 bushels. L'Etat n'eut pas à s'occuper du fonctionnement de la coopérative, entièrement aux mains des fermiers, dont la participation financière par un premier versement fut jugée avec raison suffisante pour patronner efficacement l'entreprise.

En quelques années, la Saskatchewan coopérative élévato C° prit la première place parmi les entreprises engagées dans l'entreposage et le commerce des céréales, le nombre des actionnaires et les bénéfices allèrent en augmentant, permettant la distribution de dividendes de 8 %; la formation de grandes réserves, et le paiement de dividendes supplémentaires, en moyenne de 6 % servant à acquitter le capital souscrit. En 1926, les réserves se chiffraient à 2.608.000 \$ la compagnie possédait 452 élévateurs, un grand terminus à Port-Arthur, d'une capacité de deux millions et demi de bushels, un élévateur hôpital où l'on traite les grains humides, et avait loué d'autres terminus aux che-

mins de fer. Cet équipement d'une capacité totale de 15 millions de bushels représentait le quart des terminus dans lesquels se trouve rassemblée, avant son exportation, la plus grande partie de la production du Canada. Pour ces dernières opérations, le gouvernement comprenant que la prospérité de la province était liée à cette société, lui accorda les avances financières dont elle eut besoin. On créa une compagnie de terminus annexe ainsi qu'une compagnie d'exportation ayant des agences à l'étranger et passant des contrats sur le marché mondial, compagnie dont les actions furent détenues par la société mère.

Toutes ces affaires étaient donc indirectement tenues par les actionnaires primitifs, les fermiers souscripteurs.

L'Alberta Elevator C<sup>o</sup> organisée dans la troisième province, grande productrice de céréales, fut calquée sur le même plan que le Saskatchewan. Ici cependant les producteurs canadiens payèrent 20 % sur des parts de 60 \$ qu'ils devaient souscrire. L'Etat accorda des avances de 85 % dont 5 % servirent à un fonds de roulement. Elle construisit et acheta ainsi 502 élévateurs, entra en relations avec la Grain Growers Grain C<sup>o</sup> qui lui servit d'agence de vente à Winnipeg et l'aida souvent sur ses réserves en la finançant dans les moments difficiles. Cette compagnie s'employa aussi à des opérations offrant plus de risques telle que la vente du bétail et de matériel agricole.

\*  
\* \*

Des tentatives de fusion afin de créer une organisation centrale coordonnant les opérations de vente, et empêcher les rivalités ou la concurrence entre les trois compagnies appartenant aux fermiers ne réussirent pas entièrement. La Saskatchewan Cooperative Elevator C<sup>o</sup> la plus importante, établie dans la province, produisant autant que les deux autres réunies, possédant de grosses réserves ainsi que des facultés de financement par l'Etat, préféra garder son agence particulière à Winnipeg, et contrôler elle-même la vente de ses grains. Les deux autres fusionnèrent en 1917 sous le nom de The United Grain Growers Ltd, société par actions, appartenant toutes aux producteurs, au capital de 5 millions de dollars. La compagnie de l'Alberta vint avec un important capital fixe, ses élévateurs, et la Grain Growers Grain Association apporta ses réserves, un gros chiffre d'affaires et onze ans d'expérience et de succès.

La souscription réservée uniquement aux fermiers fut limitée à un maximum de 10 actions de 25 \$ par membre; le transfert fut soumis au vote et à l'approbation de deux tiers de l'assemblée et le principe d'un vote unique indifféremment du nombre des actions possédées fut rigoureusement maintenu.

Les résultats acquis par ces compagnies coopératives agricoles d'élévateurs, la United Grain Growers Grain Ltd et la Saskatchewan Cooperative Elevator C<sup>o</sup>, permettant la participation des

fermiers canadiens aux opérations des éleveurs ainsi qu'à la vente et à l'exportation sur une grande échelle, sont remarquables. En 1923, à l'apparition du pool le nombre des membres se chiffrait à 63.000; elles possédaient 900 éleveurs de campagne, environ 45 % du système des trois provinces, et opéraient dans des terminus construits ou loués, d'une capacité totale de 300 millions de bushels, contrôlant ainsi plus de 20 % du commerce canadien de blé. Le succès de leur méthode de concurrence au commerce et aux éleveurs privés démontra la force de la coopération lorsqu'elle est bien comprise et bien organisée; achetant les céréales, même aux non membres, presque toujours plus cher que les marchands, elles ont créé une concurrence entre les acheteurs et ont influencé favorablement le street price, prix local, avantageant ainsi tous les producteurs. Elles n'ont jamais spéculé sur les céréales ni même essayé d'en stocker pour relever artificiellement les prix.

Leur pratique courante se bornant en somme à l'entreposage à loyer réduit et généralement à la vente à la commission n'ont cependant pas satisfait entièrement certains producteurs qui voulaient transformer, d'une façon plus radicale, le marché des grains pour élever et stabiliser les prix en toute indépendance. On leur a reproché d'avoir une tendance à se transformer en de simples sociétés commerciales et on leur a même contesté le caractère coopératif; cependant les principes sur lesquels ces organisations se sont basées,

établissent bien une structure coopérative : l'accès est limité à une seule catégorie de personnes, les agriculteurs; le transfert des parts, contrôlé par l'assemblée et la fixation d'un maximum d'actions par porteur, empêchent toute spéculation sur le capital; les assemblées, presque des parlements, ont un caractère démocratique; le principe « one man one vote » empêche les combinaisons de scrutin et la pression des plus gros actionnaires. Une seule des règles classiques des pionniers de Rochdale, le mode de distribution des bénéfices au prorata des livraisons, question fort débattue ne fut généralement pas suivie. Nous avons vu que la première association d'agriculteurs, la Grain Growers Grain dut transiger et abandonner cette règle pour continuer son commerce, la loi s'opposant à cette forme de Société. Les bénéfices nets furent donc distribués sous forme de dividende généralement de 8 à 10 %; le surplus fut employé au paiement du capital qui n'était pas entièrement versé (stock dividend) en portant la somme au crédit de chaque porteur, et le reste servit à la constitution d'un important fond de réserve ou à la construction de nouveaux élévateurs. Les avantages procurés aux fermiers sont donc les suivants : bon marché de l'entreposage et de la manipulation des céréales, meilleur prix à la vente soit directe à la Compagnie, soit à la commission; ils reçoivent une part des profits de toutes les opérations (entreposage, mélanges, nettoyages, exportation) réalisées, sous forme de dividende à un capital qu'ils n'ont pas entièrement versé. Ce versement de 15 % est d'ail-

leurs complété au fur et à mesure des distributions supplémentaires. C'est ainsi que les membres primitifs de la Saskatchewan Elevator Co qui payèrent 7,50 \$ sur les parts de 50 \$ ont eu jusqu'en 1926 ces versements complétés à 42 \$ par action; à la liquidation lors du rachat de la Compagnie par le pool ces actions furent remboursées à 155,84 \$, la réserve de 2.600.000 dépassant le capital initial.

Voici les résultats financiers des deux Compagnies pour la période des neuf dernières années avant le développement complet du pool qui absorba la seconde Compagnie :

(1) UNITED GRAIN GROWERS LTD.

| Année         | Profits  | Réserves  | Dividende |
|---------------|----------|-----------|-----------|
|               | dollars  | dollars   |           |
| 1918          | 441.760  | 1.500.000 | 10 %      |
| 1919          | 148.549  | 1.500.000 | 6 %       |
| 1920          | 463.675  | 1.750.000 | 8 %       |
| 1921          | 233.743  | 1.760.000 | 6 %       |
| 1922 (pertes) | 118.350) | 1.200.000 | néant     |
| 1923          | 532.171  | 1.200.000 | 8 %       |
| 1924          | 952.443  | 1.203.000 | 8 %       |
| 1925          | 418.574  | 1.203.183 | 8 %       |
| 1926          | 676.378  | 1.450.000 | 8 %       |

(2) SASKATCHEWAN COOP. ELEVATOR CO.

| Année | Profits | Réserves  | Dividende | Stock dividende |
|-------|---------|-----------|-----------|-----------------|
|       | dollars | dollars   |           | dollars         |
| 1918  | 124.811 | 979.831   | 8 %       | —               |
| 1919  | 193.599 | 1.069.591 | 8 %       | —               |
| 1920  | 204.989 | 1.233.119 | 8 %       | 5               |
| 1921  | 279.414 | 1.190.622 | 8 %       | —               |
| 1922  | 463.057 | 1.424.359 | 8 %       | 3,50            |
| 1923  | 442.212 | 1.624.095 | 8 %       | 2               |
| 1924  | 475.534 | 2.284.463 | 8 %       | 4,50            |
| 1925  | 372.872 | 2.378.439 | 8 %       | —               |
| 1926  | 825.547 | 2.608.412 | 8 %       | —               |

La constitution de ces importantes réserves fut très critiquée dans les assemblées; elle s'explique cependant par le besoin de s'assurer une complète indépendance pour agir efficacement et pouvoir concurrencer les négociants avec des moyens supérieurs; le genre des opérations sur les céréales nécessitant d'importants mouvements de fonds il n'était pas mauvais d'avoir une forte position au moins au début.

Ces tendances ne contentèrent pas tous les producteurs; le caractère imparfaitement coopératif ainsi que les méthodes employées par ces Compagnies furent critiqués par les partisans d'un changement plus complet des procédés commerciaux courants. On tenta alors la méthode du pooling permettant une meilleure répartition des bénéfices et une politique plus hardie de relèvement des prix, méthode qui avait fait ses preuves pendant la grande guerre.

La coopérative du Saskatchewan finit par être absorbée par le Pool que l'on forma dans cette province. Seule la United Grain Growers Grain Association ne parvint pas à fusionner ni à vendre ses installations, et chaque fois que l'on proposa sa réunion au pool les fermiers s'y sont opposés; cette attitude s'explique d'ailleurs par le fait que la coopérative rend encore d'autres services que ceux portant sur la vente des céréales, et s'occupe de multiples opérations annexes d'approvisionnement et de vente de matériel agricole, d'huiles, de bois, de charbon, de bétail, etc., si elle est restée indépendante du pool, elle n'en est pas moins en

harmonie avec lui; réunissant 35.000 membres possédant plus de 400 éleveurs ruraux, un terminus très moderne de 5.500.000 bushels à Port-Arthur, ainsi que d'autres terminus loués à Vancouver et Fort William, elle réalise de gros profits dans ses opérations d'entreposage, et s'efforce parallèlement aux pools, à pratiquer la vente collective en ayant cependant sa propre politique et ses propres méthodes.

### *Genèse des pools.*

On remarqua en 1917 que le marché ne fonctionnait plus normalement, les nécessités de la guerre faussant le mécanisme régulateur pratiqué jusque-là. C'est ainsi que la commission d'achat, instituée pour les fournitures aux belligérants, provoqua un corner involontaire en achetant, sur le marché à terme plus de blé qu'il ne fut possible d'en trouver. On estima que le contrôle et le monopole des ventes étaient nécessaires pour remédier à cet inconvénient et on créa, en 1919, un Comité, le Wheat Board, qui groupa toutes les ventes et centralisa les opérations de distributions. Le plan adopté était obligatoire, le Wheat Board devint le seul agent de vente pour tous les pays; il se servit néanmoins de quelques agences privées qui travaillèrent à son compte. Le blé fut payé 2,15 \$ à la livraison; les fermiers reçurent en plus un certificat donnant droit à un supplément en fin d'exercice; le paiement total qui se chiffra à 2,63 \$ satisfait pleinement les fermiers qui se méfiaient au début de cette nouvelle façon d'écouler leurs ré-

coltes. Le coût total des opérations entreprises par ce Comité fut très bas, 1/2 cent par bushel, remarquable résultat dû à la répartition des frais généraux sur le gros chiffre d'affaires traitées représentant toute la production canadienne. Ce succès qui prouva qu'il n'était pas impossible de créer une organisation englobant la totalité des transactions sur un marché et de coordonner les efforts disséminés de tous les producteurs permit la création du pool lorsque le Wheat Board fut supprimé en 1920 et le marché libre rétabli. A ce moment la crise économique mondiale ainsi que le changement des conditions du marché d'après-guerre, les pays agricoles européens reprenant leur place dans les échanges, provoqua un effondrement des cours.

Les fermiers réclamèrent le maintien du Wheat Board pour résister à la baisse. Pendant trois ans on discuta et on mena des campagnes sans résultat, le gouvernement fédéral refusant de créer une coopérative d'Etat qui ne se justifiait plus, la situation n'étant pas la même. Un plan du Conseil canadien d'agriculture, proposant un pool volontaire, basé sur des contrats facultatifs de cinq ans, fut repoussé par le gouvernement qui estima qu'on ne pourrait réunir 60 % des fermiers, proportion nécessaire pour agir avec efficacité, et que le système d'élévateurs coopératifs (20 %) ne suffirait pas à la corporation pour l'entreposage et pour les opérations sur les grains. Les gouvernements provinciaux annoncèrent, en 1923, qu'ils étaient incapables de créer un office réunissant tous les

éléments : l'expérience, l'habileté et la confiance du public, nécessaires pour réussir. D'autre part, les négociants, les minotiers, les consommateurs même étaient les adversaires de tout changement des procédés courants, les premiers surtout, désireux de garder leur monopole du commerce des grains.

L'impossibilité de rétablir le Wheat Board laissant les fermiers canadiens à leur propre ressource ne les découragea pas; ils formulèrent alors un plan d'organisation pour la vente de leur blé, s'inspirant de la méthode déjà pratiquée avec succès pour les divers produits californiens, méthode des pools se rapprochant le plus du système employé par le Wheat Board. Des missions envoyées en Californie étudièrent les contrats et le fonctionnement de l'Oregon Wheat Pool. M. Sapiro qui avait joué un grand rôle dans la formation des Sociétés coopératives de vente travaillant en grand aux Etats-Unis, fut invité en Saskatchewan pour adapter le système dans ses provinces.

Il y avait de grosses difficultés à surmonter pour mettre sur pied une entreprise de grande envergure : la recherche de crédits, la possession d'éleveurs et surtout l'éducation préparatoire des fermiers pour les gagner à la cause des pools et les engager à signer les contrats, base de toute opération, étaient les premières questions à résoudre. Les associations et les coopératives existantes facilitèrent beaucoup cette tâche. En août 1923, les Comités composés de représentants des associations agricoles des fermiers non associés, du gouvernement,

et des banques procédèrent à un plan d'organisation des pools; il s'agissait avant tout d'obtenir l'adhésion de la moitié au moins des producteurs qui signeraient des contrats les obligeant à livrer toutes leurs récoltes pendant cinq ans. On fit de la publicité et des tournées de propagande pour obtenir des signatures.

On ne commença cette année-là que dans la province d'Alberta où l'on avait obtenu l'adhésion de 40 % des fermiers de la région; les autres provinces qui avaient mené la campagne un peu plus tard et n'avaient pas recueilli suffisamment d'adhérents, préférèrent remettre à l'année suivante la constitution des pools qui profiteraient d'ailleurs de l'expérience acquise en Alberta. Ici les 22.000 membres contractants, livrèrent leur blé à la nouvelle organisation provinciale financée par la Canadian Bankers Association, qui lui ouvrit un crédit de 15 millions de dollars à 6 1/2 %, basé sur les reçus délivrés par les élévateurs terminus, et à la condition que le premier paiement aux producteurs soit de 15 % au minimum au-dessous du prix courant du marché. Le gouvernement provincial accorda une garantie supplémentaire aux banques contre tout risque de pertes. Ces crédits permirent un paiement initial de 75 cents par bushel (sur la base du blé n° 1 Nothern à Fort William). Le pool se servit des élévateurs aux mêmes conditions que le Wheat Board; la United Grain Growers Grain lui fournit ses services pour l'entreposage et la vente. Le prix de vente total fut de 1,02 \$ par bushel. Les dépenses d'administration

furent minimales (0,4 cents par bushel) le prix touché par les producteurs fut de 1,01 \$ le reste de 0,6 cents étant mis en réserve.

Comme le prix moyen de l'année avait été de 97 cents environ, dans les élévateurs particuliers, ce résultat encourageant engagea définitivement les deux autres provinces dans la même voie. Le Saskatchewan obtint 46.000 adhésions représentant une surface cultivée de plus de 6 millions d'acres, et le Manitoba recruta 9.000 membres. Recevant des avances du Gouvernement et des Associations coopératives d'élévateurs, elles constituèrent leurs pools provinciaux. Les représentants des trois pools s'assemblèrent en 1924 à Régina et fondèrent l'Agence Centrale de vente nécessaire à la coordination des opérations et à l'écoulement du blé réuni. Cette agence, la Canadian Coop. Wheat Producers Ltd, appelée communément le Pool, représentant l'ensemble des intérêts des pools provinciaux, s'installa à Winnipeg où elle devint membre de la Bourse des grains, membre de la Chambre de Compensation et membre de la Lake Shippers' Clearance Association, une importante Compagnie de navigation intérieure. En cela elle suivit les procédés déjà employés par les Coopératives de fermiers : se mettre sur le même pied que les négociants et se servir de leurs moyens au mieux des intérêts des fermiers associés.

Elle obtint une ouverture de crédit allant jusqu'à 25 millions de dollars fourni par huit grosses banques, prêts garantis par les gouvernements proportionnellement à la quantité de grain fourni par

cette province. La première année elle écoula 81.500.000 bushels, 38 % du blé de l'Ouest canadien, la seconde, 187.000.000 bushels; le paiement initial fut augmenté à 1 \$, le paiement total se chiffra à 1,60 \$; les dépenses d'administration furent très réduites, à peine 1/3 de cent. par bushel. Ces remarquables résultats favorisés d'ailleurs par une récolte déficitaire mondiale accrurent la popularité du pool auprès des fermiers qui signèrent en masse les contrats proposés permettant ainsi le rapide essor de la plus grande organisation de vente de céréales dans le monde.

*Structure et organisation des Pools  
en matière d'éleveurs.*

Afin d'entreposer les milliers de tonnes de grains livrés par leurs membres, les pools ont dû suivre le programme déjà tracé par les premières organisations de fermiers, les coopératives d'éleveurs. Comme en matière de vente coopérative de grain, il ne suffit pas seulement d'avoir la mainmise sur les récoltes, mais il est important de posséder les moyens matériels pour en assurer la réception et la conservation, les pools ont loué, acheté ou construit les silos dont ils ont eu besoin, couvrant le territoire de petits éleveurs ruraux destinés à absorber les récoltes aux points les plus éloignés et ont administré leurs propres éleveurs terminus d'une capacité de 2 à 3 millions de bushels dans lesquels finalement elles se déversent.

Une entreprise de ce genre ne pouvait dépendre

des particuliers possédant ces moyens d'autant plus qu'il fallait protéger les membres contre les représailles qu'exerceraient les propriétaires d'éleveurs adversaires des pools. D'ailleurs un éleveur rural est le point de contact du pool avec ses membres, il est aussi un centre de propagande car il engage les membres à signer des adhésions; en outre il est profitable de s'occuper d'opérations de triage, mélanges, nettoyages surtout dans les éleveurs terminus.

Chaque pool provincial s'est donc employé pour réaliser le programme d'un réseau complet d'éleveurs. Les gouvernements favorables au mouvement les aidèrent dans cette tâche et leur ont parfois loué les installations appartenant à l'Etat à des prix modiques. C'est ainsi que en Alberta le terminus de Prince Rupert sur la côte du Pacifique, destiné à l'ouverture de débouché en Extrême-Orient est loué aux Pools pour une somme dérisoire.

Les fonds nécessaires pour la construction sont fournis par un prélèvement prévu dans le contrat « l'Elévator déduction » de 2 cents par bushel sur les céréales livrées par les membres, qui sont crédités d'un intérêt de 6 % sur les sommes retenues. Ces réserves atteignaient les chiffres suivants :

| Année       | Alberta   | Saskatchewan | Manitoba  |
|-------------|-----------|--------------|-----------|
|             | dollars   | dollars      | dollars   |
| 1925 .....  | 442.000   | 941.000      | 159.000   |
| 1926 .....  | 903.000   | 2.751.000    | 379.000   |
| 1927 .....  | 885.000   | 2.513.000    | 488.000   |
| Total ..... | 2.230.000 | 6.205.000    | 1.027.000 |

A la fin de la récolte 1928-1929 elles étaient de 19.216.653 \$ pour l'ensemble du pool réparties comme suit :

|                   | dollars    |
|-------------------|------------|
| Alberta .....     | 4.996.558  |
| Saskatchewan..... | 12.195.487 |
| Manitoba .....    | 2.024.608  |

Les méthodes suivies pour la construction ou l'achat des élévateurs diffèrent dans chaque province : ainsi en Manitoba pour éviter les mécomptes subis par le Gouvernement qui échoua dans cette tâche en 1911, les fermiers sont astreints à ne pas se désintéresser de leur élévateur local. Dans cette province pour avoir un élévateur de 30 à 50.000 bushels qui coûte environ 13-19.000 \$ il faut que l'association locale des membres représentant au moins 7.000 acres sous le contrôle du pool en fasse la demande; cette garantie d'un minimum de chiffre d'affaires assuré, le pool les oblige à signer le contrat supplémentaire du coarse grain pool par lequel ils lui livreront aussi toutes les autres céréales, étendant ainsi les opérations. Ces conditions remplies il achète ou construit l'élévateur à l'aide des fonds de la réserve spéciale et le loue à l'Association à un prix représentant 7 % du coût plus 10 % coefficient d'amortissement, car au bout de dix ans elle en devient propriétaire chaque membre associé possédant une part indivise proportionnelle au total des grains qu'il lui a livré. Ce système d'élévateur est dirigé par le Manitoba Pool Elevator Ltd, Compagnie subsidiaire spécialisée véritable filiale du

pool. Le chiffre des élévateurs possédés par cette organisation passa de 8 en 1925, à 155 en 1930.

Les directeurs de l'Alberta Pool estimant leurs propres réserves suffisantes refusèrent même en 1924 un crédit de 2.000.000 offert par le gouvernement pour les constructions aux points non desservis. Ce pool possède actuellement 439 élévateurs ruraux la plupart nouvellement construits.

En Saskatchewan, la plus importante province productrice de blé on procéda en 1926 à l'absorption de la coopérative de fermiers en lui achetant 11.000.000 de \$ ses 451 élévateurs ruraux et ses 3 grands terminus de Port-Arthur, Fort William et Buffalo. Avec ce qu'il construisit dans la région cela le met à la tête de 1.048 installations locales d'une capacité de 34.000.000 de bushels.

Pour diriger cet ensemble chaque pool forma une Compagnie filiale dans le genre de celle du Manitoba; il y a ainsi l'Alberta Pool Elevator Ltd et la Saskatchewan Pool Elevator Ltd pour contrôler, diriger le système et recevoir les réclamations au sujet du classement, transport, etc...

L'augmentation rapide dans l'acquisition des élévateurs de campagne a été suivie d'une augmentation proportionnelle dans l'acquisition et l'aménagement des élévateurs terminus dont la gestion est très profitable grâce au mélange et aux nettoyages des grains; source de bénéfice de 2 à 4 cents par bushel. L'ensemble du pool dispose des installations suivantes dont une partie lui est louée par l'Etat, les Sociétés particulières ou les chemins de fer :

|                           |            |          |               |
|---------------------------|------------|----------|---------------|
| Manitoba Pool . . . . .   | 3 terminus | Capacité | 3.002.450 b.  |
| Alberta Pool . . . . .    | 3 terminus | Capacité | 8.050.000 b.  |
| Saskatchewan Pool . . . . | 6 terminus | Capacité | 27.373.800 b. |
| Total . . . . .           |            |          | 38.426.250 b. |

Avec les élévateurs ruraux (capacité 57.849.300 b.) les trois pools disposent d'une capacité d'entreposage de 96.275.550 b.

C'est en possédant des élévateurs terminus que les pools ont pu exercer une pression sur les propriétaires et les Sociétés particulières d'élévateurs et les empêcher de nuire aux adhérents qui peuvent, lorsqu'il n'existe pas d'élévateurs appartenant aux pools dans leur région, livrer directement leur blé aux points terminus et peuvent se passer ainsi de leurs services. Cette nouvelle situation obligea ces propriétaires à conclure des arrangements avec les pools pour recevoir et expédier les grains des membres là où ces derniers n'avaient pas d'installations.

Les bénéfices réalisés par toute cette exploitation qui manutentionne aussi des céréales appartenant à de non membres sont distribués différemment aux fermiers de chaque province, après un prélèvement affecté au paiement de l'intérêt de 6 % sur l'« Elevator Reserve ». La Saskatchewan Pool Elevator Ltd a payé ainsi, en 1929, sous la forme de dividende de patronage, 1 cent par bushel aux fermiers livrant à l'élévateur rural, ou 3/4 de cent à ceux expédiant directement leurs blés au terminus. L'Alberta Pool ajoute ces profits au paiement final reçu par les producteurs à la clôture de l'exercice général en septembre. Enfin, en Manitoba où fonctionne le plan spécial que nous avons vu plus haut,

les associations locales d'éleveurs ne font pas de bénéfice; elles opèrent au prix coûtant, qui est même diminué ultérieurement par une ristourne proportionnelle au volume d'affaires de chaque éleveur rural, distribuée sur les bénéfices des opérations aux terminus.

La politique des pools en matière d'éleveurs aboutit ainsi à permettre l'acquisition du tiers environ de la capacité d'entreposage de toute la région de l'Ouest, la construction continuelle d'installations neuves et la distribution de bénéfices supplémentaires aux producteurs sur la gestion et les opérations effectuées dans les silos, résultats d'autant plus remarquables, qu'ils ont été obtenus en quelques années seulement.

#### *Organisation administrative.*

Les pools sont basés sur des principes entièrement coopératifs. Ils sont organisés dans le seul but de rendre des services efficaces aux producteurs au prix coûtant le plus bas possible, ne font pas de bénéfice et n'ont pas de capital social à rémunérer. Formés par les producteurs intéressés, la direction et le contrôle sont assurés par leurs représentants. La méthode de contrôle est démocratique : chaque membre a droit à un seul vote, le fermier possédant 5 acres ayant une voix égale à celle d'un propriétaire qui en cultive 10.000. C'est l'application de la formule coopérative anglo-saxonne par excellence, un homme, une voix. La qualité des Sociétaires et leur droit de participer

à la gestion de l'entreprise commune n'est pas mise en rapport avec un élément quantitatif quelconque.

Chaque province est divisée en districts dont le nombre varie suivant la quantité des membres; les districts sont divisés en 10 sous-districts dans lesquels les producteurs affiliés désignent annuellement sur une liste de candidats proposés chacun par 10 membres au moins, un délégué ayant sa résidence dans la circonscription. Ces dix délégués élisent ou choisissent (il n'est pas nécessaire d'être délégué pour être nommé) un directeur de district; enfin les directeurs de district réunis forment le Conseil de Direction provincial. Un administrateur choisi par le Conseil est à la tête des 5 départements du pool de la province : Secrétariat, grains, production, approvisionnement, publicité. Les délégués se réunissent deux fois par an pour étudier les rapports présentés par le bureau du Directeur et pour faire connaître aux Administrateurs leurs avis au sujet de la conduite des affaires.

Afin de renforcer les liens entre le pool et ses membres, des associations coopératives locales se sont formées sous la direction d'un Comité de 5 personnes pour assurer la bonne marche de l'éleveur local, contrôler l'exécution intégrale des contrats, recevoir les réclamations et informer les producteurs sur toutes les questions les intéressant. Les départements de la publicité les mettent au courant des dernières nouvelles et de la situation du pool par leurs journaux (UFA. Scoop Showel, Western Producers), etc..., par des tracts

rédigés en plusieurs langues et par des communications radiophoniques. Un « Field Service » dans chaque province ayant un « Field Man » généralement membre du pool, s'occupe de la propagande, renouvelle les contrats, contrôle les livraisons, organise des meetings et invite les non membres à signer des adhésions. En outre, les pools font aussi l'éducation coopérative de leurs membres; ils ont ouvert des bibliothèques, créé des écoles pour les enfants de leurs adhérents et fait publier des ouvrages et des brochures pour instruire les agriculteurs sur le rôle économique de la coopération.

Chaque pool provincial a le contrôle complet de toute la région soumise à sa direction en ce qui concerne les élévateurs, les relations avec ses membres et toutes les questions internes de groupement. La vente des grains est cependant réservée à un seul organisme, l'Agence Centrale de Vente, la Canadian Coop. Wheat Producers Ltd instituée spécialement pour éviter la concurrence entre les provinces et pour coordonner l'ensemble de la direction. Créée en 1924, c'est à elle qu'échoit la tâche la plus difficile l'écoulement des importantes quantités de blé absorbées par tout le système d'élévateurs et réunies dans les grands terminus prêtes à être expédiées, et de trouver les capitaux permettant le paiement initial aux producteurs, ainsi que les fonds de roulement dont elle a besoin pour ses opérations techniques et commerciales. C'est elle que l'on nomme communément « le Pool », organisme vendant les céréales groupées de ses adhérents. Les organisations provinciales sont te-

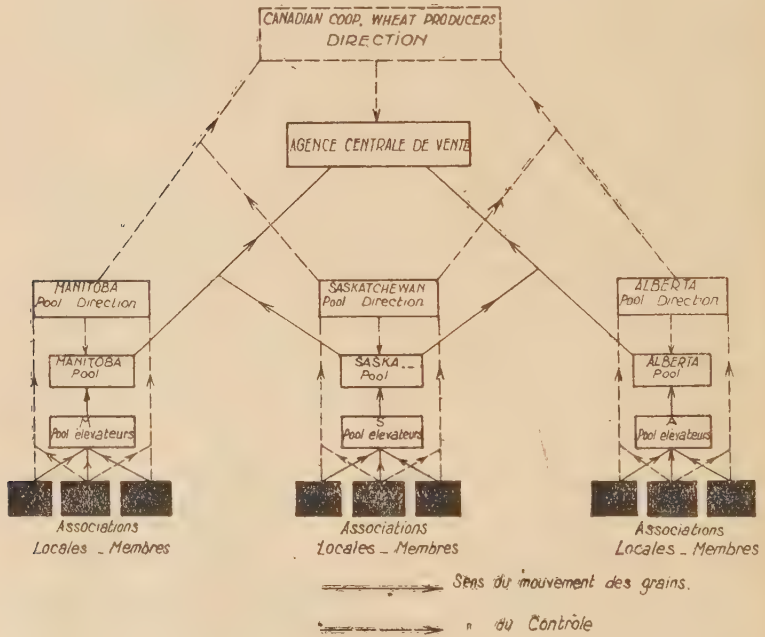
nues par un contrat spécial (1) de lui livrer tout les grains recueillis qu'ils ne contrôlent donc que depuis la réception à l'élévateur rural jusqu'au transfert au terminus de l'Agence centrale qui s'en charge dorénavant. L'agence a été fondée sous forme de Société coopérative au capital de 150.000 \$ dont les actions ont été souscrites par les trois pools. Son comité de Direction est formé par 9 membres désignés par les pools de province, 3 pour chaque province. Ici encore le principe de l'égalité complète a prévalu, le pool du Saskatchewan, par exemple, qui est presque aussi important que les deux autres réunis n'a pas une représentation plus nombreuse dans la Centrale à laquelle il fournit la plus grande partie du blé à vendre.

Les membres des pools sont donc représentés dans le Comité de l'Agence centrale par ses Administrateurs choisis dans chaque direction provinciale; les administrateurs responsables devant celle-ci leur font mensuellement un rapport sur la situation et sur les opérations effectuées. Cette Administration est divisée en plusieurs départements : Secrétariat, Ventes à l'intérieur, Exportation, Financement, Transport, Statistiques, Informations, Field Service, Elévateurs Terminus, Classement, Publicité. Son siège est établi à Winnipeg, important centre d'affaires; elle possède de nombreuses succursales dans le pays, dont la plus importante, celle de Calgary, s'occupe des exporta-

(1) V. Annexe II.

tions dirigées par les ports du Pacifique et elle a des agents et des représentants dans une vingtaine de pays importateurs, où elle traite des affaires considérables.

Le contrôle de tout cet appareil administratif et commercial se fait de la manière indiquée ci-dessous : allant de bas en haut, des fermiers membres jusqu'au pool (centrale) et de haut en bas, chaque pool étant décentralisé dans l'accomplissement de ses opérations aux élévateurs et dans ses rapports directs avec les adhérents.



### Contrat.

Le contrat signé par le producteur est presque identique dans chaque province. Comme il est

absolument nécessaire d'avoir une base solide garantissant le bon fonctionnement de toute l'entreprise, lui assurer un apport effectif ainsi que lui éviter de nuisibles défections, ce contrat d'un type uniforme est rigide, bien défini et lie strictement les signataires. Il assure ainsi la continuité des opérations et permet de prévoir la quantité d'affaires qui se traiteront dans l'année. Les principaux termes sont les suivants :

L'association s'engage à vendre selon le système du pooling tout le blé livré par ses membres; elle retient seulement les sommes destinées à couvrir les frais de manutention, transport, etc... et les dépenses d'administration.

Elle retient en outre une somme ne dépassant pas 1 % sur le chiffre d'affaires total, destinée à constituer une réserve commerciale pouvant être employée à sa discrétion en cas de besoin.

Elle retient encore les 2 cents par bushel nécessaires aux fonds de construction et d'achat de ces élévateurs qui lui assureront l'indépendance pour ses opérations d'entreposage et de manutention.

Les producteurs doivent lui livrer tout le blé qu'ils ont récolté à l'exception des quantités dont ils ont besoin pour les semailles ou pour leur consommation. Cette livraison s'effectue en temps et lieu selon les indications soit de l'Association soit d'une Compagnie annexe.

Ils ne sont pas obligés de livrer une quantité fixe mais seulement leur blé destiné à la vente. Ils ne peuvent fournir, même aux voisins, du blé de

semence ou de consommation sans une autorisation spéciale du pool.

L'association leur verse à la livraison une avance sur le blé livré et distribue selon ses possibilités des paiements échelonnés jusqu'au règlement final qui a lieu en fin d'exercice.

Elle peut emprunter pour obtenir les fonds dont elle a besoin en fournissant toutes les garanties et gages sur le blé qu'elle a reçu.

Elle peut s'associer avec une autre Agence dans le but d'étendre ses opérations.

Dans le cas où un membre refuse de livrer, l'Association a le droit de saisir son blé et de procéder comme si le contrat avait été exécuté, mais elle mettra à la charge de celui-ci tous les frais supplémentaires déboursés pour cette procédure d'exécution. Si l'adhérent a vendu son blé en contrebande sur le marché libre, contrairement à ses engagements il paiera une amende de 25 cents par bushel à l'Association.

La validité de ce contrat a été éprouvée dans plusieurs procès, devant les Tribunaux qui ont pleinement reconnu que ses termes ne visaient nullement à restreindre la liberté du commerce. La clause prévoyant l'amende de 25 cents a été admise et appliquée, à titre de dommage envers l'Association. Ces cas ont d'ailleurs été rares, les membres comprenant tout l'intérêt que présentait l'exécution loyale du contrat ont presque toujours tenu leurs engagements.

Un autre contrat, facultatif, le contrat spécial du coarse grain pool oblige les signataires à livrer

leurs céréales secondaires, orge, seigle, avoine, etc.; comme cette combinaison n'implique pas une organisation séparée, les pools s'étendent donc facilement à toutes les céréales, l'accroissement du volume des affaires n'en est que plus profitable étant donné que les dépenses se répartissent sur une plus grande quantité d'opérations.

Les premiers contrats ont expiré en août 1928, à ce moment les membres, libres de ne pas les renouveler, ont signé un engagement de 5 ans pour la vente de leurs récoltes, allant de 1928 à 1932, et leur nombre a même augmenté par de nouvelles adhésions. Ce nombre est actuellement de 142.000 ce qui représente plus de 55 % des provinces de l'Ouest produisant la presque totalité (90 %) du blé canadien. Il y a, en outre, des adhérents aux coarse grain pools, organisés subsidiairement, environ 70.000, qui ne font pas tous partie des pools de blé.

L'accroissement du chiffre des membres s'est fait en quelques années de la façon suivante :

|      |                  |           |                    |        |
|------|------------------|-----------|--------------------|--------|
| 1924 | 91.000 adhérents | cultivant | 4.050.000 hectares | de blé |
| 1925 | 122.385          | —         | 5.052.000          | —      |
| 1926 | 137.905          | —         | 6.163.000          | —      |
| 1927 | 141.800          | —         | 8.000.000          | —      |
| 1930 | 142.000          | —         | 8.000.000 env.     |        |

La proportion de la surface contrôlée par les pools dans chaque province est la suivante : Alberta 55 %, Saskatchewan environ 65 % et Manitoba 50 %. Une coopérative voisine le pool de l'Ontario se servant de l'Agence de Vente ajoute à l'organisation 12.000 membres et permet au pool (central) de réunir les récoltes produites sur plus

de 8.000.000 d'hectares. En face de cet ensemble de producteurs organisé pour la vente, il ne reste que 100.000 non adhérents qui profitent d'ailleurs indirectement d'une grande partie des avantages créés par les pools.

### *Méthodes de réception et paiements.*

Les membres d'un pool livrent conformément au contrat tout le blé qu'ils destinent à la vente à l'Agent du pool soit dans ses élévateurs soit dans ceux appartenant à des particuliers ayant passé des arrangements avec ce dernier. Ils peuvent s'ils disposent de plus grandes quantités l'expédier directement vers les grands terminus réalisant ainsi une économie de 2 cents environ. Dans l'un ou l'autre cas ils reçoivent un certificat mentionnant entre autres la quantité et la qualité du blé. Le classement fait par le préposé est sujet au contrôle si le producteur n'agrée pas la première inspection; chaque certificat est délivré en quatre exemplaires dont deux sont remis au producteur qui en expédie un à la direction provinciale et garde l'autre qu'il présentera à chaque versement ultérieur. Le producteur est crédité d'un compte à la Centrale du pool provincial et reçoit immédiatement par chèque le montant du paiement initial. Ce paiement dont le taux fixé par la Direction de l'Agence Centrale est calculé sur le prix du marché courant déduction faite d'une marge de sécurité généralement de 15 à 20 % est un fort acompte sur la vente à effectuer. D'autres versements ont lieu

au printemps, en juillet, et en fin d'année lors du règlement définitif des opérations. Dans le calcul de toutes allocations ultérieures on tâche de verser le plus possible tout en essayant d'assurer cependant l'équilibre final.

La distribution du paiement final se fait après avoir appliqué les déductions suivantes : (1) les 2 cents par bushel pour la réserve des éleveurs (2) un pour cent sur le prix de vente destiné à la formation de la réserve commerciale (retenue prévue dans le contrat) (3) les frais de vente et d'administration; ceux-ci sont très réduits et se chiffrent à 1/5 ou 1/4 de cent par bushel tout au plus

Les frais de manutention et de transport supportés par les pools provinciaux sont déduits, par ceux-ci ultérieurement et varient selon le moyen de livraison employé par les membres. Les charges de l'entreposage et de la manutention ne sont pas très lourdes surtout lorsqu'on les compare avec celles des éleveurs privés; d'ailleurs elles sont diminuées du fait que les producteurs reçoivent un pourcentage sur les bénéfices des éleveurs locaux qui appartiennent à leur organisation.

Les paiements du pool (centrale de vente) ont été les suivants :

| Années | Paiement initial | 2 <sup>e</sup> versement (mars) | 3 <sup>e</sup> versement (juillet) | Paiement final | Prix total p. b. |
|--------|------------------|---------------------------------|------------------------------------|----------------|------------------|
|        | dollars          | dollars                         | dollars                            |                |                  |
| 1924   | 0,75             | 0,10                            | 0,20                               | 0,16 (août)    | 1,01 (Alberta)   |
| 1925   | 1                | 0,35                            | 0,20                               | 0,11 (sept.)   | 1,66 les 3 pools |
| 1926   | 1                | 0,20                            | 0,20                               | 0,05 (oct.)    | 1,45 »           |
| 1927   | 1                | 0,15                            | 0,15                               | 0,12 (oct.)    | 1,42 »           |
| 1928   | 1                | 0,15                            | 0,25                               | 0,2 1/4 —      | 1,42 1/4 »       |
| 1928   | 0,85             | 0,12                            | 0,21 1/2                           |                | 1,18 1/2 »       |
| 1930   | 1                | (réduit à 85 en juin 1930).     |                                    |                |                  |

Ces prix sont fixés sur la base du blé n° 1 à Fort William ou Vancouver.

La méthode des paiements échelonnés offre un grand avantage au producteur. S'il n'obtient ainsi que les  $\frac{2}{3}$  environ de la valeur de son blé, somme qu'il emploie à ses travaux d'automne ainsi que pour couvrir ses dépenses de fin d'année, il est sûr de recevoir en mars et juillet les fonds dont il aura besoin pour ses travaux; ces paiements il les touche à des intervalles réguliers. Cette méthode est avantageuse surtout pour le fermier canadien qui cultive essentiellement du blé, et n'a presque pas d'autre produit à vendre, parce qu'elle lui permet ainsi de faire face à ses dépenses pendant toute l'année. C'est en somme une épargne forcée, l'empêchant de tout gaspiller, qui l'engage en outre à traiter ses affaires au comptant et à délaissier les systèmes américains de vente à crédit qui sont trop souvent à l'origine de ses dettes.

Cette modification dans la façon de financer la récolte s'est répercutée sur tout le système de crédit aux agriculteurs. Une adaptation a dû se faire entre les membres des pools et leurs créanciers qui se méfiaient au début de la répercussion sur le paiement des dettes qu'allait provoquer cette nouvelle manière de distribution des revenus agricoles; ils ont constaté par la suite que les membres des pools payaient avec plus de régularité qu'au-paravant, d'autant plus qu'ils pouvaient en leur donnant les certificats représentant le blé livré (véritables warrants garantis par les pools) leur fournir dorénavant un titre facilement négociable

en banque permettant ainsi de liquider rapidement leurs créances.

Les producteurs ont été en général satisfaits de la méthode des paiements différés, formule fondamentale du pooling; bien qu'elle les laisse dans l'incertitude du prix final et ne leur permette pas de toucher la somme complète qu'ils obtiendraient en vendant leur grain sur le marché libre, ils ont presque toujours loyalement suivi les dispositions les engageant à se soumettre aux exigences de cette forme de coopération et ont ainsi facilité la tâche de leur organisation.

#### *Financement.*

Les pools étant en principe des sociétés coopératives sans capital ne possèdent pas les fonds suffisants pour financer toutes les opérations qui, étant donné l'ampleur de l'entreprise, nécessitent de très grosses sommes. Le petit capital en actions de 1 \$ que les membres souscrivent en signant le contrat est employé à des fins d'organisation et de publicité. Nous avons vu, d'autre part, comment ils se procurent les sommes nécessaires à l'établissement de leurs propres élévateurs, leur capital fixe, qu'ils gèrent indirectement par l'entremise de compagnies filiales.

Les importants fonds de roulement servant à couvrir les premières dépenses de transport, classement, assurances, administration, et surtout le paiement initial, ont été fournis par les réserves commerciales et des crédits bancaires. Les réserves

commerciales constituées par la déduction de 1 % sur le prix brut de vente du blé, déduction prévue dans le contrat d'adhésion, sont mises à la disposition de l'Agence Centrale de vente qui peut s'en servir comme bon lui semble pour ses différents besoins. Le total des réserves commerciales des trois pools atteint 2.275.527 \$ en 1926. A la fin de la récolte 1928-1929, elles se chiffraient à 10.016.499 \$, réparties comme suit entre les trois pools : Manitoba 1.019.822 \$, Saskatchewan 6.672.705 \$, Alberta 2.423.970 \$. Ces réserves appartiennent aux membres qui sont crédités des sommes retenues, proportionnellement à leurs apports. Ces premiers moyens financiers ne suffisant pas à l'Agence Centrale, elle est obligée d'avoir recours à des emprunts, généralement à court terme variant selon l'ampleur de la récolte et la longueur de la période entre la réception des grains et les plus importantes ventes, qui fournissent de nouvelles sommes destinées aux paiements et frais ultérieurs. C'est ainsi que le pool emprunta, en 1928, environ 65 millions de dollars et paya plus de 2 millions d'intérêts aux diverses banques le finançant.

Ces ouvertures de crédit ont été consenties par sept grandes banques de l'Est réunies à cet effet en un Syndicat. Le fait de s'adresser à des centres financiers plus importants changea les systèmes habituels de financement de la récolte tout à l'avantage du producteur membre du pool qui, par son large volume d'affaires, est en mesure d'obtenir des taux d'intérêt plus bas. L'estimation du montant de ces crédits est faite à l'avance par le Directeur

du pool et les représentants des banques, qui se basent sur le nombre de contrats et sur les renseignements fournis par les associations locales pour préparer la mobilisation des fonds destinés aux premiers paiements.

Au début les différents pools ont été aidés financièrement par les gouvernements qui leur ont fait des prêts sur leurs disponibilités de trésorerie et qui leur ont accordé surtout des garanties protégeant les banques contre d'éventuelles pertes. Mais depuis 1925, période de succès, favorisée par la hausse, les banques ne demandèrent plus cette garantie. On estima que l'importance des livraisons de blé, et que l'obligation de maintenir une marge de 15 % entre le paiement initial et le prix courant du marché, étaient des sécurités suffisantes; on ne douta pas de la crise violente qui allait se déclencher en 1929 et mettre le pool et ses banquiers dans la position difficile dans laquelle ils sont en ce moment.

### *Tendances et politique du pool.*

En groupant l'énorme quantité de blé qu'il reçoit de ses adhérents le pool a toujours visé à transformer par ses méthodes nouvelles les diverses formes de distribution sur les grands marchés de grains. Ces idées ont satisfait les partisans du coopératisme intégral qui accusaient les premières coopératives d'élevateurs de ne pas remplir un rôle suffisamment efficace, au Grain Exchange sur lequel ils désiraient que les agriculteurs aient de l'influence. C'est à cette fin que les promoteurs du

mouvement ont essayé d'atteindre les objectifs suivants, objectifs énoncés dans les discours de propagande, dont quelques-uns par leur trop grande largeur de vue ne pouvaient être facilement atteints :

Supprimer les intermédiaires onéreux et leur substituer la vente coopérative par le groupement des producteurs.

Réduire la différence entre ce que paie le consommateur et ce qu'obtient le producteur en réduisant les dépenses qui se répartissent sur un plus important volume d'affaires et réaliser des économies sur les transports et la manutention.

Employer le système des ventes échelonnées « l'orderly marketing » en répartissant les ventes sur toute l'année.

Garantir les producteurs contre les pertes et l'incertitude des fluctuations du marché dues généralement à la spéculation. Ne sachant pas vendre à temps opportun, les uns cèdent leur récolte à des prix extrêmement bas, tandis que d'autres profitent de plus hauts prix sans rapport avec la qualité, si par hasard ils arrivent au bon moment. Avec le nouveau système les producteurs reçoivent le même prix pour la même qualité du produit, prix calculé sur la moyenne des ventes dans l'année, sorte d'assurance, à peu de frais, contre les risques de perte qu'entraînerait la vente au mauvais moment.

Enfin, le but idéal est de stabiliser les prix du blé à un niveau correspondant au niveau des articles manufacturés et des services dont les agriculteurs ont besoin pour continuer leurs exploitations avec profit.

On ne peut nier que le pool n'ait atteint en quelque mesure la plupart des buts qu'il s'est proposé au début et n'ait contribué à l'amélioration de la condition sociale des agriculteurs, et à supprimer leur isolement en leur montrant ce que peut obtenir une bonne organisation coopérative. Tout d'abord la vente directe, par l'Agence Centrale, supprima toute la gamme des intermédiaires depuis le lieu de production jusqu'au consommateur national ou étranger, affranchissant les membres du pool, surtout les petits producteurs, qui ne récoltent pas des chargements complets, d'une nuée de spéculateurs locaux. A son tour l'Agence a presque toujours évité de payer des courtages et des commissions à l'exportation lorsqu'elle eut besoin d'écouler le blé réuni; par ses nouvelles agences et offices, dans le pays et à l'étranger elle est entrée en relations directes avec les acheteurs, importateurs et minotiers. L'Agence centrale de vente disposa chaque année de plus de la moitié du blé de l'ouest ainsi que le montre ce tableau.

|              | Livraison<br>au Pool<br>par les 3 pools | Récolte totale<br>dans l'ouest<br>canadien | Pourcentage<br>du blé<br>remis au pool |
|--------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------|
|              | bushels                                 | bushels                                    | %                                      |
| 1924-25 .... | 81.670.305                              | 214.072.000                                | 38,8                                   |
| 1925-26 .... | 187.463.144                             | 358.633.115                                | 52,4                                   |
| 1926-27 .... | 179.979.740                             | 339.683.446                                | 53,0                                   |
| 1927-28 .... | 209.871.373                             | 407.074.207                                | 51,55                                  |
| 1928-29 .... | 244.248.200                             | 475.711.628                                | 51,3                                   |
| 1929-30 .... | 119.463.031                             | (1)                                        |                                        |

(1) La récolte 1929-1930 fut déficitaire, le chiffre approximatif est de 260 millions de bushels environ pour l'ouest canadien.

Il faut ajouter à ces chiffres les achats faits à de non membres par où pour le pool, aux éleveurs locaux ou terminus, achats montant à : 5.618.000 en 1927, 8.854.000 en 1928-1929 et 2.278.000 de bushels en 1929-1930.

En groupant d'aussi fortes quantités de blé, le pool a pu obtenir des réductions importantes sur les transports par voie ferrée et des frêts plus bas que les autres chargeurs. Il les a transportées lorsque le prix était raisonnable et a évité de charger lorsque le frêt était élevé. Comme il est le plus important des affrêteurs sur les lacs et sur l'océan il est toujours en mesure d'obtenir des taux plus favorables. Cet avantage est ressenti par tous les membres qui voient les dépenses réduites d'autant, résultat direct dont ils ne bénéficiaient jamais si par hasard un gros négociant obtenait les mêmes avantages de la part des Compagnies.

En second lieu, les dépenses d'administration de l'Agence Centrale pour toutes ses opérations et frais de vente ont toujours été minimales, généralement  $\frac{1}{5}$  ou  $\frac{1}{4}$  de cent par bushel. Les dépenses générales des pools provinciaux n'ont pas dépassé  $\frac{1}{2}$  cent. Ces appréciables économies sont réalisées du fait que ces frais se répartissent sur la très grande quantité de blé groupée. Le chiffre des affaires traitées dépasse 250 millions de \$, somme que les Compagnies de chemins de fer n'atteignent même pas (1); seul le gouvernement possède un revenu plus élevé. L'Agence Centrale a versé aux

(1) Le Canadian Pacific Railway, 185 millions et le C. N. R., 246 millions.

3 pools provinciaux, toutes dépenses déduites 123 millions en 1925, 256 millions en 1926, 230 millions en 1927 et 246 millions de \$ en 1928.

\* \* \*

Le pool a organisé la vente échelonnée « l'Orderly Marketing », premier pas vers la stabilisation des prix par une vente rationnelle qui régularise les offres, mais a subi beaucoup de critiques à ce sujet de la part de ses adversaires. Si l'on veut examiner de près cette question il faut tenir compte dans la situation particulière du pool canadien, du mouvement des grains d'abord et des opérations de vente ensuite; en outre, il faut examiner les opérations du pool sur le marché intérieur d'une part et sur le marché international d'autre part, marché dont il dépend en très grande partie pour écouler son blé.

En considérant les anciennes pratiques de vente on remarque que les producteurs isolés ont toujours vendu précipitamment dans les trois mois suivant la récolte, causant ainsi un engorgement et une baisse des prix; cette baisse, systématique d'ailleurs, provoquée par l'inondation des grands marchés par les commerçants locaux cédant rapidement leurs achats, profitait aux gros acheteurs qui stockaient à bon compte la plus grande partie du blé ainsi obtenu. Habituellement 70 % de la récolte de blé était vendue ainsi avant le 1<sup>er</sup> janvier.

Au point de vue de l'afflux au point terminus et

de la décongestion du trafic, le pool n'a pas changé le mouvement des grains; les circonstances climatiques spéciales au pays l'obligent à concentrer ses disponibilités à ces points stratégiques avant la suspension du trafic pendant les longs mois d'hiver. D'autre part les agriculteurs ont livré leur blé aux élévateurs le plus vite possible pour se débarrasser des risques de conservation et pour toucher le paiement initial, laissant à l'organisation la charge de disposer de toute cette masse. S'il a laissé subsister le mouvement central de pompage, et cela se comprend si l'on tient compte de ces conditions, le pool l'a transformé en un stockage retirant ainsi du marché les quantités qui pesaient sur les cours durant la période de concurrence effrénée des vendeurs dont les fermiers faisaient les frais.

Le reste du blé qui ne passe pas par le pool est vendu avant janvier par les producteurs isolés et le commerce privé, de sorte qu'à cette date le pool détient pratiquement le contrôle de tout le blé canadien restant et peut obtenir un prix aussi élevé que les conditions du marché mondial le permettent. La vente étant par essence une « affaire », la tactique adoptée par le pool a été, tout en suivant le plus possible le principe de l'Orderly Marketting, de vendre au fur et à mesure des demandes. Une règle de vente bien définie et rigide, est impossible en cette matière si complexe de la distribution où si l'on ne possède pas un quasi monopole il faut se conformer à la loi de l'offre et de la demande. Or, le pool essentiellement exportateur a dû s'adapter

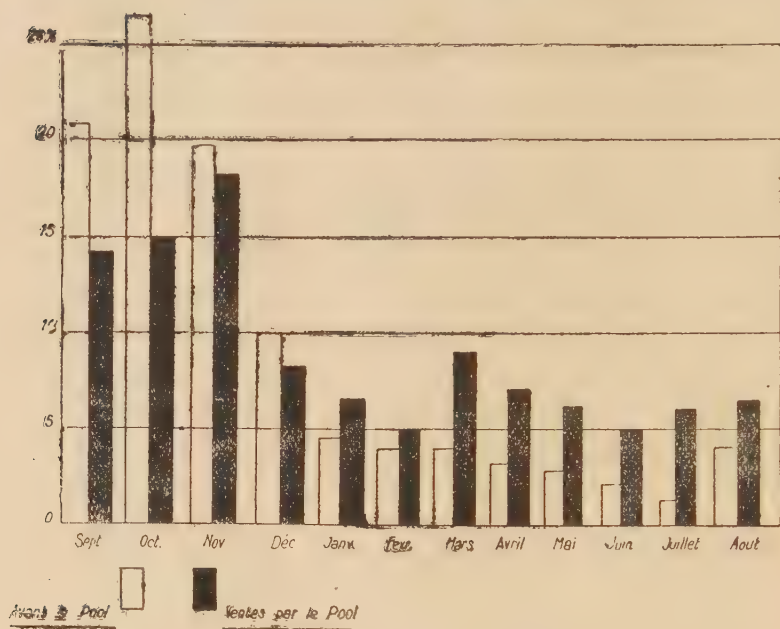
aux nécessités d'approvisionnement du marché mondial et y répondre selon ses besoins. En cela les anciennes règles commerciales basées sur l'expérience des faits économiques ne peuvent être facilement remplacées à moins que l'on obtienne la mainmise sur la presque totalité du produit. Il faut donc tenir compte d'une certaine élasticité dans l'application de l'Orderly Marketting; il faut alors avoir la souplesse des pratiques commerciales, pratiques comportant certains risques, demandant de grandes qualités de direction et des connaissances approfondies. Une stricte application de l'Orderly Marketting peut mettre le vendeur dans une position précaire; « il se trouverait ainsi dans l'obligation de faire une sorte de dumping, semaine par semaine, après avoir donné un avis préalable » (1). En effet, une politique de vente trop précise permet aux acheteurs, toujours bien informés, ayant le choix entre plusieurs marchés, d'imposer leurs prix en sachant que le vendeur est obligé de liquider une certaine quantité à une époque déterminée à l'avance. C'est pour cela que le pool a vendu selon le principe tout en gardant parfois une certaine liberté d'allures pour éviter cet inconvénient.

Voici le rapport entre les ventes de blé avant la création du pool et les ventes échelonnées effectuées par celui-ci (2).

(1) D'Hauteserve, cf. *Le blé au Canada*.

(2) J.-F. Booth., *Coöperative Marketting in Western, Canada*, 1928.

### Échelonnement des ventes avant la création du pool et ventes par le pool



On remarque que 70 % environ de la récolte étaient vendus dans les trois premiers mois de l'année. Le pool a réduit ces ventes à 40 % pour la même période, écoulant son stock d'une manière plus uniforme pendant le reste de l'année. En général, les ventes du pool ont toujours oscillé entre 15 et 20 millions de bushels par mois (jusqu'en 1929, du moins, où comme nous le verrons plus loin, il a cessé de vendre pendant un moment).

Certains adversaires du pool ont affirmé qu'il n'a rien inauguré et que les commerçants ont usé de la même régularité dans leurs ventes. Même si l'on admet ce point il n'en reste pas moins vrai que

cette façon d'agir qui leur était personnellement profitable n'empêchait pas les ventes précipitées de l'automne et leurs inconvénients; or, ces ventes ont été arrêtées par la méthode même du groupement, modifications essentiellement favorables aux agriculteurs qu'aucune organisation autre que le pool n'aurait pu réaliser.

\*  
\* \*

Il est plus difficile de définir les effets du pool sur les marchés afin de voir jusqu'à quel point son influence a permis l'élévation du niveau des prix. En examinant s'il a payé plus que les commerçants il faut tenir compte de ce que le prix obtenu est une moyenne établie sur toutes les ventes de l'année. En 1924-1925 par exemple, les membres ont reçu 1,66 \$ par bushel, alors que le prix de vente au comptant à Winnipeg n'était que de 1,60. Le prix de vente en fin de campagne avait été de 1,50 \$ mais durant l'année il avait monté jusqu'à 2,20 à certaines époques. Les négociants prétendent cependant que les producteurs auraient obtenu plus que ce que le pool a payé, en livrant leur blé sur le marché libre; ils affirment dans leurs bulletins que le pool a payé en 1924-1925 1,66 \$ par bushel tandis que le prix du marché était de 1,71 3/4, soit 5 3/4 cents. de plus, et que en 1925-1926, lorsque le marché offrait en moyenne 1,51 \$, le pool a payé 1,45 soit 6 cents. de moins; mais comme ils se basent sur les prix de clôture de ce marché cela ne signifie pas que ces moyennes aient été effecti-

vement payées aux non membres dont la plus grande partie vend son blé durant le premier trimestre de sorte que très peu de producteurs obtiennent un prix se rapprochant le plus de celles-ci. Il se peut, en effet, qu'un agriculteur isolé arrive au bon moment pour écouler sa récolte au maximum; c'est un heureux hasard qui ne se répète pas toujours, dont profite seulement une minorité. En admettant même que cette minorité ait obtenu plus que ce que le pool distribua aux membres, on ne peut conclure que tous les producteurs dissidents, l'autre moitié des fermiers canadiens, ait tiré un plus grand avantage en restant isolée. D'autre part, les chiffres fournis par la Grain Dealers Association, sont sujets à caution, la véritable moyenne des prix offerts par le commerce libre serait d'après certains auteurs (1) inférieure à celle annoncée; tandis que les sommes touchées par les membres du pool sont réelles et facilement vérifiables, les prétendus prix moyens de l'Exchange ne sont pas contrôlables. D'ailleurs le prix du pool et celui de l'Exchange ne peuvent se comparer car le prix de l'Exchange est calculé sur une moyenne arithmétique qui ne tient pas compte de la quantité vendue à des prix différents tandis que le prix du pool est effectivement payé pour chaque bushel de blé, d'une classe déterminée. Sans la concurrence du pool détenteur de la moitié du marché de grains à Winnipeg, le commerce libre n'eût probablement pas été si généreux pour les autres cultiva-

(1) Harald Patton Grain Growers Associations in Western, Canada, 1928.

teurs ; cette concurrence modifia notamment le prix local et le rapprocha beaucoup du prix du marché mondial ce qui n'était pas le cas auparavant.

Le pool a réduit la différence de prix entre les diverses qualités et a toujours payé plus pour les grains moins bien classés. C'est ainsi qu'il a payé 1 cent. pour le n° 4, 2 cents. pour le n° 5, 6 1/2 cents. pour le blé sale et 8 1/2 cents. pour le Durum, par bushel, plus cher que les commerçants privés (1). Les bénéfices résultant de la différence de classement ainsi que du conditionnement du blé constituaient d'appréciables bénéfices pour les particuliers ; le pool les distribue maintenant soit en augmentant les prix comme ci-dessus soit en les déduisant sur les frais accessoires de transport, élévateurs, etc... ; de toute façon la substitution se traduit par un accroissement de revenus pour les adhérents.

\*  
\*\*

Les autres buts que s'étaient proposé les organisateurs : la suppression de la spéculation, et la stabilité des prix, tâches plus complexes que les précédentes, ne pouvaient être accomplies facilement, même par une entreprise de cette ampleur, étant donné le terrain encore trop limité et les conditions extérieures dont elle est sujette, conditions sur lesquelles elle ne peut encore agir. Ces tendances avaient été affirmées au premier jour de

(1) Chiffres résultant de la comparaison avec la North Dealers price list.

la formation du pool par les dirigeants dans les discours de propagande et dans le préambule des contrats d'adhésions. Par la suite, on s'est rendu compte que toute gigantesque qu'elle soit, l'organisation ne pouvait réussir complètement dans cette matière sans tenir compte des facteurs économiques mondiaux dont elle dépend.

Cependant au point de vue des opérations sur les marchés à terme les spéculateurs sont en quelque mesure à la merci de l'Agence Centrale de Vente, car elle peut faire monter les cours en achetant, ou les faire baisser en vendant une partie de la masse de blé dont elle dispose. Mais à moins que le pool ne s'étende à tout le pays, il n'est pas possible de supprimer totalement le marché à terme dont la principale opération, le Hedging, forme d'assurance du prix des céréales, est avantageuse aux commerçants, exportateurs et minotiers. Ainsi un propriétaire d'élévateur, qui achète du blé, se protège contre les fluctuations des prix en vendant une quantité égale, pour le mois durant lequel il compte expédier ce blé au point terminus. Si à la vente sur le marché il perd, par suite d'une baisse, 10 cents. par bushel, comme le marché à terme a baissé également il compense ses pertes par la différence. Les exportateurs se servent aussi du Hedging lorsqu'ils vendent d'avance à l'étranger des quantités qu'ils ne possèdent pas encore. L'Agence centrale a un grand avantage sur ces particuliers : elle n'a pas besoin de se servir du Hedging, car elle n'achète pas son blé aux membres à un prix déterminé et n'a donc pas besoin de se couvrir. Si le

pool était obligatoire, le marché à terme n'aurait dans ces conditions plus besoin d'exister, mais dans la situation actuelle le Hedging est nécessaire et si on le supprimait il faudrait trouver un autre moyen de protection, à moins que par son influence le pool ne réussisse à stabiliser les prix. Les opérations faites au Grain Exchange par les véritables commerçants qui réduisent ainsi leurs risques de pertes sont plutôt un élément d'équilibres pour le marché tant qu'elles se bornent au Hedging, assurance sur des transactions réelles. Le danger vient des spéculateurs du dehors surtout, qui faussent ce mécanisme et provoquent de brusques fluctuations dont se ressentent par contre-coups les producteurs, c'est ici que le pool pourrait intervenir pour supprimer ces manœuvres troublant la stabilité des cours.

Ses dirigeants ont affirmé plusieurs fois que ce rôle avait été rempli avec efficacité (1) et que le pool avait annihilé, par son contrôle, l'influence des grandes maisons qui tenaient le marché de Winnipeg. Il semble, en effet, que les spéculateurs ont hésité à prendre part au marché et que l'on a enregistré moins de brusques oscillations de prix qui ne soient en rapport avec la situation réelle du marché. La menace de l'intervention du pool précédant à des achats pour soutenir les cours n'est pas sans résultat; mais ce moyen est dangereux, les risques de spéculation, supportés par les particuliers, sont alors assumés par le pool, donc par les

(1) M. Burnell, président du Manitoba pool, 1928.

producteurs indirectement. C'est pour cette raison qu'il procéda avec prudence à ces achats sur les marchés et que son influence fut relativement limitée dans la lutte qu'il soutint contre les manœuvres des baissiers. Si le pool n'a pu totalement supprimer les fluctuations des cours, il a néanmoins agi, comme un tampon amortissant les effets désastreux de ces brusques changements, sur les producteurs isolés.

\*  
\* \*

L'élévation du niveau des prix et la stabilisation des cours autour d'un prix normal qui tienne compte du prix de revient et d'un certain bénéfice qui satisfasse les producteurs, sont cependant des tâches que le pool n'a pu accomplir, par sa politique de vente, avec tout le succès désirable, étant donné les conditions particulières dans lesquelles il agit. Comme le marché canadien n'absorbe que peu de blé et ne compte pas beaucoup pour le placement des récoltes, le pool, obligé de se soumettre presque sans réserves aux conditions du marché d'exportation et de lutter avec les autres pays concurrents, ne peut fixer ses prix et ne peut se comporter autrement que le ferait un gros exportateur. Le Canada fournit bien 40 % des exportations mondiales de blé, dont plus de la moitié est détenu par le pool, ce qui est déjà un beau chiffre, mais ne récolte que 10 % environ de la production mondiale de blé; comme ce sont les résultats de la production totale mondiale qui influencent effectivement les prix, c'est donc l'importance de ce dernier rap-

port qui permettrait le succès de la politique de hausse du pool; or il ne possède le contrôle que sur 5 % de la production mondiale, et même si l'on voulait tenir compte du rôle qu'il peut jouer dans le commerce d'exportation, les 20 % qu'il détient sur ce commerce ne sont pas une masse de manœuvre suffisante pour agir sur le marché.

Après avoir surmonté avec succès tous les obstacles que présentèrent son établissement et son organisation intérieure, après avoir réalisé l'entente de la plus grande partie des producteurs de blé, le pool éprouve actuellement des difficultés du fait qu'il n'a pu trouver de solution satisfaisante pour résoudre la question de ses débouchés, question primordiale à l'heure présente aussi bien pour le blé que pour les objets manufacturés. La politique qu'il a pratiquée, depuis 1929, pour la vente de ses grains, à l'extérieur notamment, a subi de vives critiques; il a été accusé de s'être livré à la spéculation, à la hausse, et d'avoir provoqué des mouvements artificiels des prix, desaxant ainsi tout le commerce des céréales obligé de compter avec les agissements d'une si redoutable puissance.

S'étant abstenu de vendre pendant les premiers mois de la crise, en espérant des jours meilleurs pour exporter à des prix convenables il s'est vu reprocher que cette mise en réserve, ce stockage, dicté d'ailleurs par des circonstances économiques défavorables, a entraîné l'immobilisation d'énormes masses de céréales et par suite un arrêt dans les transports ferroviaires, fluviaux et maritimes. On est allé jusqu'à déclarer qu'il constituait une

coalition fonctionnant au détriment des citoyens, des consommateurs, du commerce et d'entreprises nationales telles que les ports et les chemins de fer; cette interruption momentanée des transactions a provoqué le chômage de toute une catégorie d'employés et d'ouvriers; le président du C.N.R. a déploré « qu'en dépit de l'envoi des trains dans l'ouest pour apporter le blé vers l'est les fermiers ont préféré garder leur blé dans leurs élévateurs, ce qui a causé une perte de plusieurs millions de dollars aux chemins de fer et cela au détriment de toutes les classes ».

Or le rôle joué par le blé au Canada, analogue à celui que tient le café au Brésil, dans les fluctuations sur le marché se répercute jusque sur la monnaie, affecte tout l'ensemble de l'économie du pays; la récolte de grains et son expédition vers l'est sont des événements importants dont le déroulement est escompté d'une manière absolument ferme, et sont une des phases capitales de l'activité nationale. L'entente des fermiers de l'ouest pour le contrôle de leur blé aurait ainsi bloqué les rouages économiques du pays (1).

Il est certain qu'au début de la crise lorsque se manifestèrent les premiers symptômes d'une baisse, qui ne se justifiait pas, d'autant plus que les besoins d'importation en Europe paraissaient élevés, le pool, d'accord avec le commerce privé qui suivit en grande partie son exemple, adopta une politique de résistance en se retirant momentanément.

(1) *Le Temps*, février 1930.

ment du marché. Il prit également position contre les spéculateurs à la baisse en achetant en mars 1929 cinq millions de bushels environ, à 1,07 \$, ce qui améliora pour quelque temps la situation en haussant le cours à 1,14 et 1,16 \$, cours auquel il put écouler une partie de ses stocks.

Les violentes critiques dont il a fait l'objet sont cependant en grande partie dépourvues de fondement, la situation défavorable dans laquelle il s'est trouvé au moment de la chute des prix a un niveau plus bas que celui de son paiement initial, explique la décision de ses dirigeants, préférant laisser passer la crise et ne l'aggravant pas par de nouvelles offres massives quitte à reparaitre sur le marché à un moment que l'on prévoyait meilleur. Agissant ainsi dans les limites de son droit, estimant que sa ligne de conduite était la seule qui soit conforme à l'intérêt de ses membres et à l'intérêt général, le pool a déclaré qu'il ne tentait pas d'établir un prix de monopole, qu'il ne demandait pas un prix au-dessus du niveau normal, et que ses méthodes se bornent à vendre à des prix raisonnables aussitôt que la demande se présente de façon à satisfaire les besoins des consommateurs, affirmation qu'il a prouvée par la suite en répondant régulièrement aux demandes; en somme sa politique de ventes a consisté à obtenir un bon prix moyen en vendant son blé quand il avait des demandes et en s'abstenant quand il n'y en avait pas. Il n'a pas stocké pour spéculer, les acheteurs étrangers n'ont jamais eu de difficulté à se procurer le blé qu'ils ont voulu, le pool l'offrant à un prix pratiqué quoti-

diennement à Winnipeg, la règle ayant toujours été de vendre à ce prix sans cependant forcer les offres. Le faible chiffre des transactions qui s'effectuèrent dans ces conditions entraînant l'immobilisation des stocks de blé, s'explique par le fait que le pool ainsi que tout le commerce canadien de blé s'est trouvé en concurrence très âpre avec les pays d'outre-mer qui avaient une grande quantité de blé de qualité inférieure à vendre et acceptaient n'importe quel prix pour s'en débarrasser aussi vite que possible. Plutôt que d'aggraver la situation en entrant en concurrence acharnée pour des affaires dont le volume ne pouvait être que réduit, le pool a simplement adopté une politique d'attente dans l'espoir que, lorsque ces récoltes concurrentes auraient été absorbées, on pourrait obtenir de meilleurs prix pour le blé canadien.

L'Argentine ayant une récolte record, ne possédant pas de moyens suffisants d'emmagasiner inondait les marchés Européens et offrait son blé à n'importe quel prix. Elle le vendit 26 cents de moins que le numéro 3 Northern rendant ainsi toute concurrence impossible. Dans ces conditions, une guerre de prix ruineuse pour les deux pays aurait certainement entraîné une baisse plus désastreuse que celle qui se dessinait si le pool avait également contribué à engorger la place par des offres pressantes. La récolte canadienne avait été faible en 1929 et il semblait certain qu'elle serait demandée à un meilleur cours pendant la saison de vente. Malheureusement le marché ne s'est pas amélioré depuis; les acheteurs intéressés

à la baisse, continuant à être réservés ne se sont procuré que le strict nécessaire laissant le soin et les inconvénients du stockage à la charge des vendeurs; en même temps une bonne récolte européenne, l'augmentation prohibitive des tarifs douaniers protégeant un ensemble de mesures « batailles du blé » avouées ou non, destinées à encourager la production des céréales même au prix de lourds sacrifices et au dépens de la qualité dans les pays normalement importateurs, ainsi que le dumping des blés russes faisant une brusque et passagère apparition, ont totalement désorienté le marché empêchant une reprise régulière des achats. Cette situation a causé des troubles financiers sérieux à la Canadien Coopérative Wheat Ltd qui perdait jusqu'en septembre 1930 environ douze millions de dollars pour la campagne agricole 1929-1930; à ce moment, le pool détenait une quantité encore importante de la récolte précédente qu'il n'avait pu encore écouler et estimait que la réalisation de ces stocks sur lesquels il avait fait un paiement initial de 1 dollar par bushel, causerait une perte d'environ huit millions de dollars.

La position critique dans laquelle s'est trouvé le pool et les établissements de crédit l'ayant financé, a été améliorée par le concours des gouvernements provinciaux, qui ont garanti aux banques les différences de prix sur la récolte 1929-1930 que le pool ne pourrait acquitter. Enfin, en automne 1930, pour continuer les opérations et permettre le paiement initial de la nouvelle récolte, il a été nécessaire de s'adresser aux banques, qui

ne consentirent de nouveaux crédits qu'à la condition qu'ils fussent encore garantis par les gouvernements; ceux-ci n'ayant pas voulu étendre leur garantie à la nouvelle récolte, le pool s'adressa au gouvernement fédéral qui se décida finalement, pour éviter une catastrophe menaçant toute la structure économique du pays, à accorder cette garantie dans le cas où les cours tomberaient au-dessous d'un certain chiffre. On décida de réduire les avances aux producteurs à 60 cents par bushel et plus tard à 55 cents, pour toutes les livraisons faites après le mois d'octobre. Il est compréhensible que ces prix dérisoires ont fortement mécontenté les fermiers membres, dont une partie n'a plus voulu tenir les engagements de livrer, d'autant plus que les violentes critiques adressées au pool ont créé une atmosphère défavorable à ce dernier. Ses adversaires se sont empressés de l'accuser d'avoir provoqué la crise en essayant d'enchaîner les forces économiques, et l'ont chargé de toutes les responsabilités d'une situation dont il n'a pas été le facteur. Pour sa défense, le pool a fourni des explications où il démontre que son action parfaitement légitime en faveur de ses membres n'a en vue que l'intérêt d'une collectivité sans cependant viser à la spéculation ou au monopole au détriment des autres classes (1) :

« Le pool, organisation d'agriculteurs qui tâche de faire pour les producteurs de blé ce que toute organisation de banquiers, d'industriels ou d'ou-

(1) Family Herald and weekly Star., Montréal, février 1930.

vriers essaie de faire pour la classe qu'elle représente, ne fait rien pour les fermiers, ne demande rien pour les fermiers, que ces organisations ne demandent pour leurs membres. Organisation coopérative basée sur des principes économiques sains, il a été fondé dans le but d'obtenir le meilleur prix possible pour les cultivateurs de blé, par le contrôle de la récolte et sa vente collective plutôt que de laisser aux marchés individuels hasardeux, qui étaient la règle avant sa formation, le soin d'écouler la récolte;

Le pool n'a cherché à s'emparer d'aucun pouvoir ni d'établir aucun monopole lorsqu'il a été momentanément obligé par la concurrence ainsi que par des manœuvres dirigées contre lui, de cesser ses ventes afin d'attendre un marché plus favorable. La cause de toute l'agitation créée autour de lui est que les milieux financiers et industriels ne sont pas habitués à voir les agriculteurs s'organiser efficacement dans un but économiquement commercial. Et le seul objet que poursuit l'association est d'assurer aux membres le bénéfice entier de leur travail qui avant la formation du pool était partagé entre les cultivateurs et les intermédiaires et spéculateurs de la bourse de grains.

Le pool ne cherche pas à s'emparer du monopole mondial pour contrôler les marchés. Il ne cherche pas non plus à tenir les hauts prix aux meuniers. Il se borne à remplir consciencieusement les fonctions pour lesquelles il a été créé et en cela il ne peut pas plus que n'importe qu'elle

autre industrie intelligemment organisée — que l'agence de vente de cette industrie — par exemple celle des cultivateurs d'oranges de Californie. Les agriculteurs ont le même droit que les autres producteurs de s'organiser pour vendre leurs produits de la manière la plus profitable; ils ne dépassent pas ce droit. Ils ne font aucun tort au pays, ils édifient plutôt sa prospérité et favorisent le développement de sa richesse en améliorant les méthodes par lesquelles les produits de sa plus importante industrie sont mis sur les marchés mondiaux ».

Les solutions proposées pour remédier aux difficultés présentes seraient cependant d'une faible portée, même si l'on pouvait les réaliser, et ne changeraient pas beaucoup la situation. Une campagne dirigée par les éléments plus radicaux du pool, de la province du Saskatchewan, a tenté de rendre la pooling obligatoire pour tous les producteurs sans exception; le pool absorbant la totalité de la récolte canadienne aurait ainsi la maîtrise presque complète du marché intérieur et les 40 % des exportations mondiales de blé pour imposer ses prix à des conditions plus équitables, qui tiennent compte des intérêts de la classe agricole. Les dirigeants du pool se sont opposés à l'établissement de ce régime dont le succès n'était pas certain attendu qu'il dépendait encore en une trop grande mesure d'autres facteurs importants sur le marché mondial faute d'un contrôle suffisant ou d'une action commune des principaux exportateurs.

La solution visant à la restriction de la production est pratiquement impossible à appliquer au

Canada, qui sur 250 à 300 millions de bushels produits n'en absorbe que 50 millions par an pour sa consommation domestique. Un ajustement sur le plan national de la production à la demande intérieure signifierait la ruine d'une de ses principales branches de son activité. Et si l'on admet, ce qui n'est pas très bien prouvé, que la suproduction est la cause de la crise, et que le remède consiste à réduire les superficies ensemencées, il est cependant très difficile de restreindre la production dans les pays ou les régions où l'agriculture, principale source de richesse, est rattachée étroitement à la structure sociale de ces pays. Cette limitation, si elle est nécessaire, ne pourrait se faire que basée sur des accords internationaux, entre les grands producteurs, autrement elle ne serait qu'un leurre pour ceux qui l'auraient appliquée isolément.

Comme la raison de la dépression actuelle semble être plutôt l'absence du contrôle du marché, le Pool canadien espère que l'extension des principes coopératifs dans le marché international, permettrait d'assurer ce contrôle et d'obtenir un prix équitable pour le blé. Mais avant d'atteindre cet idéal, le Pool doit liquider d'abord les pertes importantes qu'il a subies ces dernières années, pertes qui se chiffraient, en juillet 1931, à 4 millions pour le pool du Manitoba, 12 millions pour le pool du Saskatchewan et 6 millions pour le pool de l'Alberta. Il a supprimé les agences de vente à l'étranger, d'ailleurs inutiles, pour lutter contre les offres concurrentes au rabais; il a réduit ses opérations et a même permis aux membres de vendre

librement leur blé. Il semble que l'on songe à une réorganisation coopérative provisoire sur le modèle de l'ancienne coopérative du Saskatchewan, et que d'autre part, le gouvernement fédéral prendra à sa charge le passif qu'il se fera rembourser en vingt ans. Le fardeau de la crise agricole pourrait en somme être supporté par tout le pays, une organisation de l'envergure et de l'utilité du pool ne pouvant être négligée. Et l'idée de la vente collective ainsi que l'expérience acquise agiront toujours dans le sens du raffermissement des méthodes du Pooling et du Pool qui a rendu de grands services aux fermiers et qui dans la présente crise a tempéré en leur faveur, mais à ses risques, les excessives baisses qui se sont produites sur les marchés d'exportation.

## CHAPITRE IV

### **Le pools en Australie.**

La culture et la production du blé se sont développées très rapidement en Australie, malgré la sécheresse de son climat et la rareté de la main-d'œuvre. On y pratique la culture extensive, facilitée par le machinisme agricole et le bon marché de la traction animale, de sorte que le prix de revient est assez bas. En introduisant des méthodes de culture spéciales (dry farming) conservant l'humidité des terres pour réduire l'inconvénient de la rareté des pluies les producteurs australiens ont réussi à faire passer les superficies emblavées de 3 millions d'hectares en 1909 à 5 millions d'hectares en 1929. Les récoltes sont donc beaucoup plus abondantes qu'avant la guerre, 43 millions de quintaux au lieu de 25 millions en 1909-1913, et le marché australien du blé qui est orienté non seulement vers l'Europe mais vers le Japon et l'Inde joue dans l'alimentation du monde un rôle qui ne saurait que grandir. L'Australie est actuellement le quatrième pays exportateur fournissant entre 4 et 6 % des exportations mondiales de blé. Le développement d'un commerce d'exportation dans ce domaine est dû en grande partie à l'esprit d'entreprise des agriculteurs qui ont constitué des coo-

pératives de vente, pour traiter avec les acheteurs, écoulant ainsi une très forte proportion de la récolte australienne. Ils ont d'autant plus de mérite que le manque des moyens d'entrepasage tels que les élévateurs ainsi que l'absence des procédés de classement rend l'établissement de la vente collective plus difficile.

Comme les producteurs étaient plutôt des pionniers ayant peu de capital à épargner pour financer des entreprises coopératives et que les moyens techniques nécessaires leur faisaient défaut, il est compréhensible que cette forme de coopération inconnue avant la guerre se soit introduite à peine depuis une dizaine d'années. C'est à la suite d'un Wheat Board, créé comme au Canada et aux Etats-Unis, pendant la guerre, pour le ravitaillement des belligérants, que naquirent les pools australiens actuels. L'organisation d'Etat groupant obligatoirement toute la production de blé du pays afin de faire face aux difficultés anormales du commerce, était dirigée par une commission composée de représentants officiels des différents Etats et du Commonwealth et des représentants des producteurs intéressés. Cette commission était assistée par un conseil consultatif d'exportateurs de blé, s'occupant des ventes outre-mer en Royaume Uni principalement. Dans chaque Etat un bureau de commissaire contrôlait toutes les opérations dans la région, les affaires de minoterie inclusivement à l'aide d'organisations locales, ou des agents du gouvernement étaient chargés de recevoir et expédier tout le blé produit.

La base générale de cette organisation était que tous les produits devaient participer également à la liquidation de la récolte et à la recette que l'on en retirerait et que les frets limités disponibles au moment de l'expédition, devaient être répartis entre les Etats proportionnellement à l'excédent exportable de chacun d'eux. Cette méthode inspirée de la nécessité, où les producteurs n'avaient le choix qu'entre la perte résultant de l'impossibilité d'écouler leur blé, où le pooling obligatoire, fonctionna jusqu'en 1921. Elle les satisfit à tel point que, lorsque les circonstances n'étant plus les mêmes le Wheat Board fut supprimé, ils organisèrent d'eux-mêmes cette forme de vente qui s'occuperait d'entreposage, stockage, financement, exportation, etc... L'idée que les intermédiaires réalisent un profit disproportionné aux services rendus n'est pas étrangère à la formation de ces pools volontaires qui tendent à les éliminer du champ entre les producteurs et les consommateurs.

Quatre pools principaux s'occupent du groupement et de la vente : en Nouvelles-Galles du Sud, Victoria, Australie Méridionale et Australie Occidentale, quatre importantes régions productrices de blé. Il existe encore d'autres coopératives de vente en Queensland notamment où un Wheat Marketing Board obligatoire établi pour trois puis cinq ans fonctionne sans opposition de la part des agriculteurs. Dans cet Etat le placement de la récolte est facilité par le débouché constant que lui offre la consommation intérieure qui ne lui laisse pas d'excédents exportables. Le pourcentage de

ble vendit coopérativement par toutes ces organisations un total 79 % en 1926-1927 et 83 % en 1927-1928 (1).

La structure de ces pools dont le modèle est pris sur les organisations similaires du Canada est établie sur les mêmes bases coopératives. L'administration est confiée à un Comité nommé par les adhérents. Les recettes, déduction faite des frais d'administration, sont réparties entre ceux qui ont fourni leur blé aux pools. Une première somme est versée aux membres au moment de la livraison du blé et le reste en paiements échelonnés jusqu'au règlement final. Les moyens financiers sont généralement fournis par la Commonwealth Bank.

Le pool le plus important est celui de l'Australie Occidentale qui produit le tiers du blé Australien. Il a toujours reçu des adhérents sur légal volontaire, sans restrictions, qui lui permet d'ailleurs de leur faire profiter des avantages du système: ainsi, en 1927, comme il avait reçu des promesses de livraisons, signées par 5.700 producteurs, sachant par conséquent la quantité de blé qu'il pourrait grouper il passa des frets à des conditions très favorables. Les membres ont reçu à cette époque 5 shillings, 3 1/2 d par bushel, 2 d de plus que sur le marché ouvert. Les fonds lui ont été parfois fournis par la Cooperative Wholesale Soc. of England and Wales qui lui ouvrit des crédits allant jusqu'à 3.500.000 £.

Ce qui caractérise les pools australiens c'est l'ab-

1 *Revue internationale d'Agriculture*, Rome, 1929.

sence du contrat engageant les membres à livrer toute leur récolte; ceux-ci sont libres de fournir tout ou partie de leur blé pour un an sans prendre aucun engagement pour l'année suivante; généralement ils notifient d'avance à l'administration des Pools les quantités qu'ils ont l'intention de fournir, ce qui permet à ces derniers de prendre les mesures nécessaires pour la manutention et le transport. Une tentative faite par le pool de New South Wales qui fit signer des contrats de ce genre, échoua, en 1926; les membres ne tenant pas tous leurs engagements on ne les obligea même pas à s'exécuter, estimant que ces contrats n'étaient pas légalement applicables.

En n'observant pas ce principe essentiel, base du système, ils risquent d'être plus faibles vis-à-vis des concurrents particuliers qui pourraient nuire à leur existence. Il semble cependant que soit par esprit coopératif des producteurs, soit par l'absence de cette concurrence les pools à adhésion libre ont eu jusqu'à présent d'importants chiffres d'affaires qui, bien que variant chaque année, leur ont permis de jouer un certain rôle. Ainsi le pourcentage du blé reçu par les quatre plus grands pools australiens est le suivant :

|               | N. South<br>Wales | Victoria | Austral<br>Mérid. | Austral<br>Occid. |
|---------------|-------------------|----------|-------------------|-------------------|
|               | doillars          | %        | %                 | %                 |
| 1921/22 ..... | 53,4              | 78       | 30                | 96                |
| 1922/23 ..... | 40,8              | 66       | 44                | 81                |
| 1923/24 ..... | 33                | 60       | 33                | 40                |
| 1924/25 ..... | 25                | 34       | 12,5              | 45                |
| 1925/26 ..... | 22                | 13       | 19                | 29                |
| 1926/27 ..... | 23                | 50       | 30                | 65                |
| 1927/28 ..... | 5                 | 12       | 25                | 53                |
| 1928/29 ..... | —                 | 28       | 44                | 58                |

Sauf en Australie Occidentale où le pool a reçu des producteurs un appui défini et continu cette irrégularité dans les rapports les a fait beaucoup souffrir. C'est pourquoi la nécessité d'un pooling régulier et l'établissement de contrats obligeant les adhérents à livrer, est de plus en plus reconnue et discutée surtout depuis la dernière conférence internationale des pools et la visite de quelques Directeurs des coopératives canadiennes qui influencèrent l'opinion en ce sens. Les représentants des pools volontaires des quatre Etats ont tenu plusieurs conférences pour décider d'introduire le système du contrat valable au moins trois ans, sans obtenir des résultats définitifs. Les gouvernements des Etats se sont aussi occupés de cette question, essayant de venir en aide aux agriculteurs sans toutefois empiéter sur leur indépendance. Ainsi une loi des Nouvelles Galles du Sud (le Marketing Primary Products Act) dispose depuis 1927 que le pooling peut être rendu obligatoire pour un produit agricole quelconque si les 2/3 des personnes engagées dans cette branche particulière ont décidé de soumettre la question au vote et si les 2/3 de ces votants sont favorables au pool obligatoire. Jusqu'à ce jour cependant, les différents votes émis n'ont pas encore atteint le quorum nécessaire : en 1929 60 % seulement des producteurs de blé se sont déclarés partisans de l'obligation dans cet Etat.

La campagne menée par les pools australiens en faveur du contrat à clauses obligatoires a été complétée par une nouvelle tendance plus radicale. La

dépression économique aidant, un mouvement général vient de se dessiner tendant à faire adopter des mesures législatives pour l'institution d'un pool obligatoire du blé pour tout le pays, dans le genre du Wheat Board. Cet organisme fédéral analogue à l'Agence de vente commune aux trois pools canadiens centraliserait toutes les opérations des coopératives qui manquent actuellement de cohésion. Le plan du bill relatif à la vente du blé, établi par le gouvernement du Commonwealth contient les dispositions suivantes : 1° établissement d'un office dans chaque Etat dont les membres seront élus par les producteurs; création d'un office fédéral du blé pour le Dominion tout entier composé de représentants des producteurs de blé des Etats membres du pool, à raison d'un représentant par Etat et d'un représentant du gouvernement fédéral; il s'occupera des questions de financement, d'exportation, de vente à l'intérieur (d'accord avec les offices d'Etats) d'affrètements et d'assurances. Les offices d'Etats ont pour attribution principale le groupement des grains : 2° La concentration de tout le blé produit sera obligatoire pendant cinq ans : 3° Le gouvernement fédéral et les gouvernements d'Etats garantissent solidairement aux producteurs un prix fixé pour la durée d'une année, prix calculé de manière à couvrir les frais de production. Le paiement est fait immédiatement au nom du pool aussitôt après livraison par l'entremise de la Banque fédérale, qui effectue toutes les dépenses et toutes les recettes. Le gouvernement qui donne

sa garantie à l'avance pour toutes ces opérations est autorisé à imputer sur les fonds du budget la part qui lui incomberait dans les pertes éventuelles.

Le Ministre fédéral des marchés a déclaré en présentant le projet que « la création d'un pool obligatoire de blé constitue un sensible progrès dans la voie de l'établissement de l'équilibre entre les méthodes organisées de vente et d'achat et que, si les producteurs de blé le veulent, ils pourront obtenir grâce à lui le droit légal de contrôler la vente de l'ensemble de leurs grains en se groupant sur une base entièrement corporative ». Les buts du pool seront : 1° de développer les exportations, 2° d'établir un système unifié pour la vente du blé à l'intérieur et à l'extérieur, 3° de diminuer les frais de transport et de vente, 4° de perfectionner les systèmes de manutention, de classification, etc... D'autre part, les représentants des producteurs de blé ont adopté une résolution portant que la différence entre le prix mondial du blé et le prix existant pour la consommation domestique serait couverte au moyen d'une augmentation du prix intérieur, augmentation dont le produit serait réparti entre les producteurs au prorata de leur production totale. Nous sommes ici en face d'une entente de producteurs établie sous le contrôle du gouvernement, entente pour la vente collective dont la direction appartient aux agriculteurs. Elle fixe ses prix intérieurs de façon à compenser les pertes provenant des ventes à l'exportation auxquelles elle est obligée de procéder pour écouler

ses excédents, au cours du marché mondial sur lequel elle ne peut agir.

Le défaut de ces mesures est que l'on ne tient pas compte de la surproduction qu'elle pourrait entraîner car elle n'engage pas les cultivateurs à restreindre leurs cultures; au contraire elle pousse à cette surproduction en période de crise afin d'obtenir une balance commerciale favorable, pour rétablir la situation financière du pays. D'autre part le système de compensation des pertes subies à la vente à l'extérieur, système de primes à l'exportation est critiquable parce qu'il alourdit les charges budgétaires et risque d'attirer des représailles par le dumping qu'il provoque. Mais si l'on n'envisage que la situation particulière des producteurs australiens, on peut considérer que les inconvénients seraient compensés par l'établissement de l'organisation de vente parfaite par laquelle ils tireraient de légitimes profits; elle pourrait, lorsqu'elle serait assez forte, s'entendre avec les organisations similaires de vente dans le monde et contribuer à la stabilité des prix.

## CHAPITRE V

### **Coopératives de vente et pools aux Etats-Unis.**

Les Etats-Unis sont les plus grands producteurs de blé dans le monde. Les récoltes varient entre 200 et 250 millions de quintaux par an, le quart environ de la production mondiale, dont ils utilisent 85 % pour leur propre consommation. La population étant très forte et très industrialisée, leur excédent exportable ne cesse de diminuer par rapport à la production d'autant plus que de 1919 à 1927 il s'est dessiné un mouvement de contraction de  $\frac{1}{5}$  des surfaces emblavées. Néanmoins leur production est supérieure à celle d'avant-guerre, ces surfaces étant actuellement de 25 millions d'hectares contre 16 millions en 1913.

Au contraire des producteurs canadiens obligés de se tourner vers l'exportation, la tendance aux Etats-Unis est surtout de faire élever les prix intérieurs par un régime de protection direct et indirect facilité par des mesures d'adaptation exactes de la production à la demande de ce marché seulement.

La vente coopérative du blé par les producteurs s'est organisée en plusieurs étapes et suivant plu-

sieurs systèmes : 1° par les élévateurs coopératifs les farmers elevators, 2° les pools régionaux ou d'Etat, 3° Agences de vente, 4° et finalement selon la nouvelle loi de 1929, le Marketting Act, par une organisation corporative qui englobe tous les systèmes et patronne des institutions nouvelles, les corporations de stabilisation.

Quoique fort avancées les organisations coopératives n'ont pas encore atteint le degré de perfectionnement des systèmes canadiens auxquels naguère elles avaient servi de modèle. C'est en effet aux Etats-Unis que se développa premièrement ce genre de coopération, sous la forme des farmers elevators imités depuis, avec plus ou moins de succès dans les différents pays producteurs de céréales. L'entreposage, la circulation et la vente se faisant uniquement au moyen des élévateurs, organisation technique remarquable, les producteurs ont dû pour commencer avoir leurs propres installations leur permettant de se libérer des intermédiaires et des propriétaires d'élévateurs, qui faisaient payer trop cher leurs services, d'autant plus qu'ils avaient formé un véritable trust des céréales, s'assurant ainsi la domination des marchés et la fixation des cours. Les producteurs avaient à se plaindre des particuliers qui achetaient à des cours de clôture artificiellement baissés par suite de quelques ventes à perte, et qui dépréciaient sciemment la qualité du blé en le classant dans un degré inférieur. Sur les grands marchés, les négociants fixaient arbitrairement les prix qui ne variaient nullement d'après l'abondance ou la pénurie des

récoltes mais souvent d'après l'importance plus ou moins grande de stocks de manœuvre déposés dans leurs entrepôts et dont le chiffre était tenu caché. Vers 1870, une première société de producteurs, ayant des agents et correspondants dans les grands centres, entreprit l'organisation indépendante de la vente du blé; elle réussit à disposer de 32 élévateurs et de quelques bateaux, mais elle s'effondra au moment où elle était sur le point de vaincre les accapareurs. De nouveaux essais (depuis 1900) patronnés par des associations d'agriculteurs telle que la National Farmers Alliance et la National Grain Growers Association, tendant à libérer les fermiers de l'étreinte du trust formée par les Chemins de fer, les élévateurs et les minotiers furent tenus en échec par de multiples moyens : refus de transport, défenses aux acheteurs, boycottage, etc... Les mesures législatives étaient impuissantes dans la lutte entre le trust et les associations qui cherchaient en somme à lui opposer une entente des producteurs organisés. Le secours vint de la part des gros acheteurs de Chicago qui brisèrent l'opposition en 1904, en décidant de passer outre à ces mesures et d'accepter les expéditions des coopératives. Cette date marque le point de départ du mouvement plus important qui établit les années suivantes dans les régions productrices de blé une infinité d'organisations locales de ce genre. Ainsi en dépit de tous les obstacles qui n'avaient fait que stimuler les fermiers américains et malgré quelques insuccès locaux, la création des élévateurs coopératifs se poursuivit avec une certaine conti-

nuité même lorsque les conditions qui avaient provoqué ce mouvement eurent disparu.

De 300 en 1903, leur nombre passe à 757 en 1910 et à 3.571 en 1929. Leur plus grand développement date surtout depuis la guerre, lorsque 1.700 nouvelles installations furent créées en 1919. La plupart de ces éleveurs coopératifs se trouvent en Iowa (488), Nebraska (482), Kansas (450), Dakota Septentrional (516), Illinois (553), régions grandes productrices de céréales (1).

Les formes très variées d'organisations de ces éleveurs sont basées comme au Canada sur des principes coopératifs avec parfois les mêmes exceptions en ce qui concerne le paiement en dividendes ou en ristournes proportionnels aux apports. Les fonds dont ils se servent, proviennent d'actions de capital variant entre 10 et 100 \$, de droits d'entrée et surtout d'emprunts. La lutte contre l'opposition du commerce fit adopter parfois des moyens plus radicaux assurant l'appui effectif des adhérents, tels que la « maintenance clause » obligeant les membres, sous peine d'amende, à vendre toute leur production à leurs éleveurs; cette méthode qui les préserva de beaucoup de déboires et leur permit de tenir tête à leurs adversaires qui avaient ainsi devant eux, des entreprises possédant un chiffre d'affaires suffisant pour continuer à jouer le rôle qu'elles s'étaient proposé.

Nous retrouvons ici les mêmes traits coopératifs caractérisant les organisations similaires cana-

(1) Coöperative marketting senate document 1925.

diennes, un vote par tête, limitation des actions possédées, souscription de ces actions réservées uniquement aux producteurs, etc... Environ 1/3 de toutes les installations possédées et contrôlées par les producteurs sont purement coopératives parce qu'elles distribuent leurs profits selon les apports de chaque membre. Les autres qui distribuent des dividendes comme toutes sociétés par actions pourraient être considérées comme de simples compagnies; mais elles s'efforcent par leur règlement de s'assurer quelques-uns des traits particuliers aux sociétés coopératives spécialement autorisées par les lois dont le Capper Volstead Act de 1922 notamment, qui reconnaît le droit des producteurs de s'organiser coopérativement et les met à l'abri des poursuites qu'aurait pu rendre possible la législation sur les trusts et qui les considère comme telles, si en dehors des conditions habituelles énumérées ci-dessus, elles limitent à 8 % le dividende qu'elles accordent à leurs membres; elles sont ainsi enregistrées sous la même dénomination de Farmers Elevator Co et sont exonérées de l'impôt sur le revenu. Ce sont donc des Compagnies coopératives d'un type spécial (comme au Canada) qui même si elles ne sont pas toujours de pures coopératives par leur forme offrent cependant aux producteurs les mêmes avantages que ces dernières. Comme les intérêts que touchent les porteurs sont limités à 8 % il y a moins de risques qu'ils préfèrent leur situation d'actionnaires à celle de producteurs de sorte que la différence entre les deux méthodes de répartition des profits se réduit à peu de chose et

que certaines critiques tendant à les faire considérer comme de fausses coopératives ou des coopératives douteuses, ont moins de portée.

De toute façon leur influence a été bonne par la concurrence qu'elles ont faite aux Compagnies particulières ainsi qu'aux installations appartenant aux Sociétés de chemins de fer, réduisant ainsi le monopole dont elles abusaient; un élévateur coopératif dans chaque station sauvegarde les intérêts des fermiers qui ne risquent plus d'être exploités comme auparavant sur le prix, la qualité, le poids, etc...

Les 3.571 éleveurs coopératifs existant en 1929 groupaient 450.000 actionnaires et possédaient un matériel évalué à 65 millions de dollars; ils fournissaient leurs services à presque un million de participants et avaient un chiffre d'affaires de 750 millions de dollars portant sur plus de 500 millions de bushel de blé. Si leur action est généralement restée restreinte aux marchés locaux ils ont néanmoins réussi à obtenir des avantages appréciables pour leurs membres et même pour les autres fermiers, en faisant baisser les tarifs de transport, les frais de manutention et de garde et en réduisant la différence de prix entre les grands marchés et le lieu de production, où les petits producteurs surtout recevaient ce prix fortement diminué par l'intervention de nombreux intermédiaires.

Cependant les grands marchés toujours dominés par le gros commerce qui trouve de large profit dans les diverses opérations faites dans les silos au point terminus, devaient tenter les parti-

sans de la vente coopérative sur une plus grande échelle; la première étape franchie, on essaya d'élargir l'activité de certaines coopératives locales en les groupant sous une Direction centrale qui aurait accès sur ces marchés et pourrait les faire bénéficier de la gestion des élévateurs terminus. Quelques entreprises de ce genre ont réalisé certains de ces objectifs, d'autres manquant d'unités ou bien mal dirigée ont disparu. Ainsi une Compagnie la Farmers Coopération opérant dans le Kansas depuis 1915, coopérative par actions possédant 60 élévateurs contrôlée par les agriculteurs a vu son chiffre d'affaires augmenter de 700.000 dollars à plus de 8 millions en 1927 et a fonctionné normalement malgré la violente opposition des commerçants qu'elle surplantaient. Elle a toujours distribué à ses membres, en plus d'un dividende de 5 % sur le capital, des ristournes au prorata des affaires qu'ils ont traitées avec elle mettant en réserve les profits obtenus sur les opérations effectuées avec de non membres.

Une autre l'Equity Cooperativ Exchange fondée en 1911 gérant 85 élévateurs et 1 terminus à Saint-Paul avait assumé le même rôle en Minnessota. Certaines frictions dans la direction ainsi que des dépenses exagérées la mirent en faillite en 1922. D'autres organisations du même genre ont fonctionné ou fonctionnent encore avec plus ou moins de succès selon l'appui donné par les adhérents et surtout selon la qualité de la direction.

*Les pools et les agences de vente.*

La faible importance des associations tentant la vente sur une plus grande échelle ont laissé les éleveurs coopératifs encore trop isolés; le volume des affaires était minime en comparaison avec celui des coopératives voisines du Canada, qui ont précédé et préparé le terrain aux pools. Le manque d'unité et d'expérience a été une difficulté de plus à surmonter par les organisateurs qui ont introduit de diverses manières la méthode du pooling aux Etats-Unis, afin de centraliser d'une manière plus efficace les groupements locaux existants ainsi que pour créer de nouveaux courants de vente directe par les producteurs. Il y eut donc depuis la guerre différents essais de fédérations et d'organisations de pools. Les premiers furent établis dans les Etats du Nord-Ouest généralement sous le nom de Wheat Growers Associations; le mouvement fut suivi par les Etats du Sud-Ouest et par quelques autres régions plus dispersées qui portèrent ainsi le nombre de ces pools de onze pour les deux grandes régions à quinze pour l'ensemble des Etats-Unis.

Un plan de l'American Farm Bureau Federation, pour former une Association nationale la U.S. Grain Growers, échoua en 1923. Pourtant le plan était très bien conçu reposant sur des principes coopératifs et fédéralistes englobant les groupements locaux de producteurs de céréales en une vaste coopérative centrale, divisant le territoire en zones déterminées par les lignes de communication et de

transport, dans lesquelles on établissait des bureaux de vente auxiliaires pour l'écoulement des récoltes. Pour jouir des avantages du nouveau système appliqué aux marchés des céréales les agriculteurs devaient s'inscrire dans l'Association nationale en payant un droit d'entrée et signer un contrat de cinq ans par lequel ils s'engageaient de lui remettre tout le blé produit; les premiers fonds étaient fournis par une émission d'actions de préférence à 6 % à souscrire par les producteurs. Ce plan échoua, bien que l'on eût recueilli plus de 60.000 signatures à cause du manque d'unité des dirigeants qui ne purent se mettre d'accord sur les méthodes de vente, à suivre et à cause de la violente opposition des commerçants de grains qui le combattirent par tous les moyens. Une autre tentative créant une Grain Marketing Co patronnée par les agriculteurs et lancée par de grandes firmes qui voulaient liquider leurs installations à un bon prix ne réussit pas plus à vivre faute de souscriptions suffisantes bien qu'elle eût manutentionné pendant l'année d'essais plus de 150 millions de bushels de grains, chiffre jamais atteint jusqu'alors par les coopératives aux Etats-Unis.

Les quinze pools isolés eurent donc à s'adapter seuls aux marchés sans avoir pu coordonner leurs efforts en vue d'un but commun; chaque pool évolua différemment selon la région et selon les conditions spéciales de la région. Les formes d'organisations employées ont été pareilles à celles que nous avons déjà vues au Canada: mêmes contrats, mêmes clauses, mêmes paiements, formes courantes du

pooling qui sert encore avec succès à la vente de beaucoup d'autres produits tels que le coton, le tabac, les fruits, etc... aux Etats-Unis.

Nous prenons comme exemple des pools aux Etats-Unis la South West Cooperative Wheat Growers' Association, généralement connue sous le nom de Hardwinter Wheat Pool, qui fonctionne comme organisme de concentration du blé et comme agence de vente des diverses associations du Kansas du Colorado de l'Oklahoma, et du Nebraska. Il centralise les ventes de ces associations dans plusieurs Etats et contrôle deux élevateurs terminus. Son capital est constitué par 10.000 \$ en actions ordinaires détenues par les représentants des quatre associations et par 190.000 \$ en actions de préférence souscrites par les producteurs portant un intérêt de 8 %, qui sont remboursables graduellement sur un fonds d'amortissement. La direction est assumée par un conseil de 12 membres, 3 par associations d'Etat; c'est elle qui fixe le montant du paiement initial calculé généralement à 60 % du prix courant des marchés locaux, et qui se fait ouvrir par les banques les crédits nécessaires en se servant des reçus de blés délivrés par les élevateurs, pour accorder la garantie supplémentaire à ces prêts. La question de la réception des grains est du ressort des Associations d'Etat qui passent des accords avec les élevateurs locaux. Mais le mouvement des grains est dirigé par la South West Cooperative Wheat Growers Association, qui assigne aux divers élevateurs de ces quatre Etats la destination normale de leurs expéditions;

elle décide quelles seront les quantités à expédier au point terminus et celles qui seront écoulées à l'intérieur. Ce mouvement est dicté par l'état des récoltes car, en temps de déficit, elle conservera plus de blé dans les divers points de l'intérieur où elle le vendra, à des prix plus élevés, aux minotiers qui paieront plus pour ne pas rester sans travail, tandis qu'en période de surabondance, elle l'enverra à des points plus éloignés et même à l'exportation. Afin de profiter de la différence de prix entre divers marchés, elle prend diverses dispositions pour emmagasiner le blé à des points stratégiques, n'indiquant jamais les itinéraires des expéditions faites par les élevateurs, décidant parfois au dernier moment la vente d'un lot en cours de route. Des agents établis dans plusieurs grands centres sont en relation avec les associations et la centrale qui leur passe les ordres de vente. Le produit des ventes effectuées sert d'abord à faire face aux obligations bancaires, le reliquat est distribué aussi rapidement que possible aux Associations d'Etats qui font de temps en temps les autres paiements à leurs membres.

Au règlement final fixé sur la base de la qualité et du classement on ajoute une prime calculée sur la teneur en protéine, et quelquefois une autre prime de magasinage, aux membres qui ont gardé leur blé chez eux avant l'expédition; celle-ci récompense les producteurs qui font réaliser des économies à l'organisation qui n'a presque pas d'installation et qui est obligée par ce fait de payer assez cher les services des élevateurs particuliers

dont elle ne peut se passer. En somme, ce pool agit comme l'Agence centrale des pools canadiens, avec moins d'ampleur cependant; les associations qui l'emploient sont des petits pools d'Etats qui s'occupent de la concentration du blé dans leur région et des opérations de détails avec les membres; la politique de vente le marketing est laissé à l'entière initiative du conseil de direction; en fait, il agit comme tout bon commerçant, emploie les mêmes moyens et les mêmes ruses, et court les mêmes risques. La différence consiste en ce que l'organisation ne fait pas de profits et que à part l'intérêt et l'amortissement de son capital (minime d'ailleurs) elle distribue tous ces bénéfices aux agriculteurs sous forme d'un prix plus élevé.

Les pools ont donc fonctionné avec plus ou moins de succès comme organismes réunissant le grain de leurs adhérents et quelquefois comme agences centrales de vente pour diverses associations et groupes de producteurs. Plusieurs cependant ont suspendu leur activité pour diverses raisons. La Washington Grain Growers Association, entre autres, parce qu'elle avait versé à la livraison un paiement initial plus fort que le prix auquel elle vendit finalement le blé, après avoir trop longtemps refusé de l'écouler, lorsque les conditions du marché étaient meilleures; la North Wheat Growers Associated, parce que les membres ne lui fournirent pas un appui suffisant; l'American Wheat Growers Associated, parce que les directeurs ne s'entendirent pas sur la méthode de vente qu'il fallait suivre. A ces diverses causes particulières d'in-

succès il faut ajouter que les négociants très solidaires ont empêché par tous les moyens le développement de cette nouvelle formule de vente qu'ils ne pouvaient voir avec bienveillance. La violente concurrence et la propagande qu'ils ont faites contre les pools ne resta pas sans effet; beaucoup de producteurs se méfiant des nouvelles organisations ont préféré rester dans l'expectative et attendre les résultats des expériences tentées, avant de s'engager en signant des contrats. En outre, les opérations s'étendaient sur des territoires trop larges, dans des régions trop éloignés; difficilement contrôlables : les points de contact, la publicité, étaient insuffisants pour mettre les producteurs en confiance et les tenir au courant de la marche de leur association. Les contrats n'ont pas toujours été respectés et ont donné lieu à de nombreux procès et ennuis, l'absence d'équipement a été une des principales causes des difficultés éprouvées par le pool en U.S.A., car le plus souvent les élevateurs coopératifs ont préféré ne pas entrer dans le groupe d'un pool, les actionnaires tenant parfois plus à leur situation en tant que porteurs, qu'à celle en tant qu'agriculteurs, certains d'entre eux ne cultivant même plus de céréales. Il a donc fallu louer à des conditions onéreuses ces installations dont on ne pouvait se passer, ou bien employer leurs services à des prix élevés, ce qui finalement réduisait de beaucoup le prix distribué aux producteurs; les adversaires ont donc pu prouver facilement par la suite que les dépenses avaient été très élevées et que les pools ne servaient à rien:

Comme la base de toute bonne coopérative de ce genre, l'organisation locale décentralisée sous la forme particulière, en Amérique de l'élévateur rural leur a manqué généralement, les privant ainsi du point de contact liant la centrale avec les producteurs individuels, il est naturel que tous n'ont pu réussir comme ils se l'étaient proposé.

Il restait néanmoins huit pools de céréales en 1929 lors de la mise en vigueur de la nouvelle loi qui réorganisa la vente coopérative en lui donnant une impulsion nouvelle. Ceux qui sont parvenus à se maintenir ont eu une base plus solide, une meilleure direction cherchant à acquérir par les propres moyens de l'organisation des installations nécessaires, et surtout un plus ferme appui de la part des fermiers exécutant avec loyauté leurs engagements. Les résultats ont été malgré tout assez faibles : le chiffre d'affaires de l'ensemble de ces pools portant sur 20 à 30 millions de bushels ne représente pas plus de 3 % du blé récolté sur tout le territoire :

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 1924/1925 ..... | 2,7 % |
| 1925/1926 ..... | 3,3 % |
| 1926/1927 ..... | 2,5 % |

En 1928, leurs opérations ont porté sur 36 millions de bushels de blé appartenant aux membres ou confiés par un millier d'élévateurs coopératifs se servant d'eux comme Agences de vente. Les prix obtenus n'ont pas été beaucoup plus élevés que ceux offerts par le commerce libre : en 1925, les pools ont payé une moyenne de 1,44 \$ par bushel, tandis que les concurrents n'ont offert que

1.33 \$, mais comme les dépenses du pool s'élevèrent à 31 cents, contre 14 déduits par les négociants, les producteurs n'ont finalement reçu que 1 cent. de plus par bushel. En 1926, le prix de 1.61 \$ fut le même, pour le pool et pour le commerce une différence de 16 cents, sur les dépenses ayant absorbé la différence de prix payée en moins par le commerce. Le faible volume des affaires traitées n'a pu faire obtenir les économies et les avantages réalisés par le pool canadien; les intérêts élevés à payer et les gros frais occasionnés par la location des élévateurs à de hauts prix ont augmenté de beaucoup les dépenses à déduire sur les ventes. Il semble cependant que les producteurs ont bénéficié d'un plus honnête classement de leurs grains; avec l'arrêt des ventes précipitées de l'automne et l'organisation de la vente échelonnée selon le rythme de la demande, ces pools qui eurent à surmonter beaucoup plus de difficultés que leurs voisins ont ainsi réussi à donner d'assez bons résultats.

*Les formes récentes de la vente coopérative  
sous le contrôle du Farm Board.*

La réussite des pools canadiens fonctionnant avec succès depuis plus de cinq ans grâce à leur parfaite homogénéité et à leur direction unique était un exemple tentant pour les fermiers lassés par les faibles résultats de tous ces efforts dispersés. On se mit à demander avec plus de fermeté l'aide du gouvernement et une législation permettant un nouvel essor de la vente coopérative. On

chercha de nouveau à fonder l'organisme qui centraliserait toutes les ventes, empêcherait les fluctuations excessives des prix, qui assurerait même un prix intérieur indépendant du prix mondial.

Dans un projet Mac Narry Haugen discuté pendant quatre ans rejeté deux fois par veto présidentiel, on avait établi un plan afin de venir en aide aux agriculteurs et satisfaire leurs réclamations. Dans ses grandes lignes ce projet prévoyait la constitution d'un conseil fédéral agricole (Federal Farm Board) consentant des prêts à intérêt modique sur un fonds avancé par l'Etat aux associations coopératives qui mettraient en réserve une partie de la production et alimenteraient d'une façon régulière le marché; ceci pour essayer de stabiliser les prix. Une autre idée se rapportait à l'utilisation de l'excédent exportable pesant sur le marché qu'il fallait écouler afin de faire jouer le droit de douane de 40 cents., ce qui permettrait aux producteurs d'obtenir un prix intérieur plus élevé que le prix du marché mondial. Par un système « l'equalisation fee » on récupérerait les pertes subies en vendant cet excédent à l'extérieur aux prix courants des marchés, sur un fonds de stabilisation alimenté par la différence entre ce prix et le prix intérieur; comme cet excédent est relativement faible (20 %) par rapport à la consommation intérieure, le déficit portant ainsi sur un bushel contre 4 restant à l'intérieur du pays était aisément couvert par un droit sur les 5 bushels produits. Ce système permettant aux agriculteurs de toucher un prix uniforme plus élevé

visait donc à faire supporter par le produit les frais des opérations le concernant, chaque producteur y contribuant en proportion avec la quantité produite. C'était en somme une prime indirecte à l'exportation et c'est pourquoi le projet accusé de favoriser le dumping, fut plusieurs fois repoussé, pour ne pas attirer des représailles. La loi finalement votée en juin 1929 l'Agricultural Marketting Act ne contient pas le plan d'Equalisation fee et se borne à établir l'office fédéral de l'agriculture pour « encourager l'écoulement effectif des denrées agricoles dans le commerce entre les Etats particuliers et avec les Etats étrangers et pour placer l'agriculture sur une base d'égalité économique avec les autres industries » (1).

Elle n'en est pas moins une des lois les plus radicales qui aient été élaborées aux Etats-Unis car elle consacre le principe de l'élimination des intermédiaires inutiles pour « supprimer l'emploi dans la répartition des méthodes inférieures entraînant le gaspillage », en permettant l'établissement d'un contrôle définitif des agriculteurs sur la vente de leurs produits, et fournit pour commencer un fonds de 500 millions de \$ pour réorganiser le mécanisme de la vente de plusieurs produits agricoles (laine, coton, blé, bétail, etc...) par les agriculteurs associés.

Le Farm Board est en liaison assez étroite avec le Ministère de l'Agriculture (le Secrétaire de l'Agriculture en est membre ex-officio) mais de-

(1) *Agricultural Marketting Act*, 15 juin 1929.

meure néanmoins une institution indépendante qui reçoit par la loi, mandat de favoriser la création d'associations coopératives et de s'occuper de perfectionner leurs principes et leurs méthodes. Le développement de ces meilleures méthodes de vente des produits agricoles sont, selon la formule même de la loi : 1° réduire la spéculation, 2° prévenir le gaspillage et les frais inutiles provenant d'une mauvaise organisation commerciale et transférer les fonctions de la distribution par le commerce privé aux coopératives de producteurs, 3° encourager le groupement des producteurs dans des associations ou corporations placées sous leur propre contrôle et permettant une plus grande unité d'efforts; favoriser l'établissement et le financement d'un système de vente agricole par le moyen d'associations coopératives appartenant aux producteurs et dirigées par eux, 4° aider par la pratique d'une production et d'une répartition ordonnée, à prévenir la formation d'excédents dans les diverses branches de la production agricole et contrôler ces excédents de façon à ce que les marchés extérieurs restent avantageux et que les excédents d'un produit ne nuisent pas aux prix en provoquant une surabondance d'offres; le but des organisations coopératives agricoles doit être non seulement de contrôler la vente des produits de leurs membres, mais aussi d'exercer une certaine influence sur la qualité et surtout sur la quantité des marchandises produites sur le marché. Cette dernière tendance est caractéristique aux Etats-Unis, qui envisagent depuis quelque temps l'ajus-

tement de la production de blé à la consommation domestique et inaugure ainsi une « bataille contre le blé » pour réduire leur surplus exportable.

Le Farm Board est chargé de promouvoir l'instruction dans les principes et les applications pratiques de la vente coopérative des produits agricoles et des denrées alimentaires qui en découlent; il doit se maintenir informé par toutes les sources disponibles et faire des rapports sur tout ce qui concerne les cultures, leurs prix, les expériences faites à leur égard, leurs perspectives, l'offre et la demande à l'intérieur du pays et à l'étranger; il doit examiner les conditions déterminant la surproduction agricole et donner des conseils pour éviter cette surproduction; il fait des recherches et des rapports sur les sujets suivants: utilisation de la terre pour des buts agricoles, réduction de la superficie des terres dont la culture ne laisse pas une marge de profit, méthodes pour développer à l'intérieur du pays et à l'étranger, des marchés de produits agricoles et des denrées alimentaires en dérivant, méthodes de développement de sous-produits et nouvelles formes d'utilisation des produits agricoles, conditions de transport et leur effet sur la vente des produits agricoles.

Il est spécialement chargé d'encourager l'organisation, l'amélioration des méthodes et le développement des associations coopératives de vente et de les aider, au moyen de prêts consentis sur son fonds de roulement, à se procurer les installations nécessaires aux opérations, à verser aux membres un paiement initial plus fort qu'elles ne le pour-

raient dans d'autres conditions de crédit et à former une association coopérative nationale, centrale, qui les patronne et les finance directement (1).

Il est en outre prévu qu'il créera s'il le juge bon une corporation de stabilisation pour chaque article; l'institution de ces corporations de stabilisation est une des plus intéressantes et des plus hardies dispositions prises par la loi, parce qu'elle tend par l'emploi de manœuvres de stockage, à valoriser certains produits agricoles. Une corporation de stabilisation agit : 1° comme agence centrale de vente pour les coopératives associées, leurs actionnaires et leurs membres en préparant, entreposant, transformant et commercialisant pour leur compte les denrées fournies, 2° dans le but de contrôler l'excédent d'un produit, elle peut faire ces opérations, même autrement que pour le compte de ses membres ou des associations, en le pompant sur le marché par des achats fermes; mais si les prix subissent une hausse exagérée qui entraîne des difficultés d'achat pour les consommateurs, elle arrêtera cette mise en réserve des excédents et rétablira l'équilibre par des offres en masse sur les stocks dont elle dispose.

Le Farm Board se constitua donc en juin 1929; composé de huit membres choisis parmi des spécialistes en matière agricole, auquel s'ajoute le Secrétaire de l'Agriculture, membre de droit, il commença par s'organiser en créant plusieurs

(1) Le Board se tient en rapport avec les coopératives par l'intermédiaire de conseils consultatifs de produits (advisory commodity comitee) établis par les coopératives.

divisions correspondant à ses multiples activités : division administrative, division juridique, division des coopératives de vente, division des prêts aux associations, division de renseignements et division des questions économiques. Il procéda la première année à la formation des organisations nationales pour la vente coopérative : des grains, de la laine, du coton, du bétail et à l'établissement d'institutions régionales de même caractère, pour la vente des produits laitiers et de certaines catégories de fruits.

L'organisation qui nous intéresse ici, la corporation nationale agricole des grains, la Farmers National Grain Corporation, à laquelle il a consacré une très grande partie du fonds de roulement en consentant des prêts aux associations qui la compose, est d'ailleurs son œuvre la plus importante. Il a en outre encouragé la création de coopératives dans les districts où il n'y en avait pas encore, et la formation de fédérations régionales. C'est ainsi que la North Pacific Grain Growers Coop. Association a été établie par les producteurs de céréales des Etats de Washington, Orégon, Idaho et Montana de l'Ouest. Les coopératives de vente de céréales, dans le Minnesota, Dakota du Nord et du Sud et Montana, ont formé une organisation régionale pour la vente, la North West Grain Cooperative. La Farmers' N. W. Grain Corporation a été formée, à Minneapolis, dans le but d'unir 1.500 éleveurs, appartenant aux agriculteurs du Nord-ouest, en une seule agence de vente.

Toutes les coopératives à grand rayon d'action

telles que les coopératives régionales formées par les groupes locaux d'éleveurs, les agences de vente et les pools régionaux, sont devenues membres souscripteurs de la corporation nationale de vente et se sont engagées par contrats à se servir d'elle pour la vente des grains de leurs adhérents. La Farmers National Grain Corporation doit, de son côté, créer des moyens de toute nature pour faciliter la vente coopérative en achetant ou en construisant les installations, principalement aux points terminus dans les grands centres et assurer cette vente à l'intérieur et sur les marchés d'exportation comme agence centrale des coopératives. Cette corporation composée par un grand nombre d'associations correspond en somme à l'agence de vente des pools canadiens, rend le même service et suit les mêmes pratiques que cette dernière; mais elle joue en plus le rôle d'intermédiaire entre le Farm Board qui n'agit pas directement et les coopératives adhérentes, au sujet des subsides et des prêts qui leurs sont accordés.

La Farmers National Grain Corporation groupant plus de 250.000 producteurs se composait en juin 1930 de 25 vastes coopératives, appartenant aux trois types : éleveurs coopératifs, agences de vente, et pools, gardant ainsi plusieurs formules s'adaptant aux différentes régions selon le choix des adhérents; son chiffre d'affaires avait atteint la première année de son établissement 40 % environ de la production totale de blé. Elle a divisé le territoire de façon à permettre la représentation dans le Conseil d'administration, de toutes les ré-

gions productrices de grains. Elle a établi son siège social à Chicago et des succursales sur tous les grands marchés; elle s'est procurée, au moyen de contrats de location, des élévateurs terminus dans les principaux centres et a constitué un service d'exportation qui permet de suivre à l'étranger les grains qu'elle a exportés jusqu'à ce qu'ils soient parvenus au dernier acheteur. Le producteur américain peut vendre actuellement son grain de trois manières par la coopérative : 1° vendre au comptant au cours du jour, 2° emmagasiner son grain, recevoir un acompte sur la valeur et fixer lui-même le jour auquel il désire que la vente soit faite, 3° livrer son grain à un pool, obtenir le paiement initial et recevoir plus tard le prix moyen par qualité résultant de l'ensemble des ventes; ces divers procédés lui permettent de choisir la forme qui lui convient le mieux; il a donc les plus grandes facilités pour choisir le moment où sa marchandise sera vendue, en même temps qu'il bénéficie des avantages résultant d'une vente par grandes quantités et des méthodes d'une agence centrale habituée au commerce des grains.

\*  
\* \*

Toutes les mesures de réorganisation des différents groupements de vente viennent d'être appliquées trop récemment pour que l'on puisse apprécier à sa juste valeur les effets de la nouvelle législation; il serait prématuré de conclure d'une manière définitive sur les résultats économiques

obtenus par le Farm Board et ses deux principales créations, la corporation nationale des grains et la corporation de stabilisation, d'autant plus que l'on débutait dans un moment défavorable, conséquence de la crise économique mondiale. L'organisation actuelle établie sur des bases entièrement neuves en est encore à la période des expériences et des tâtonnements, surtout en ce qui concerne la politique de valorisation des céréales et de stabilisation des prix, politique dont le succès est actuellement rendu encore plus difficile du fait de la désorganisation des marchés extérieurs, provoquée par quelques abondantes récoltes ainsi que par l'excessive concurrence que se font les principaux exportateurs.

La Farmers National Grain Corporation se mit à recevoir le blé groupé par les coopératives en octobre 1929 au moment même où les prix subissaient une forte baisse due en grande partie à la crise des valeurs mobilières; on crut cependant qu'il n'y avait là qu'un phénomène passager sans rapport avec l'offre et la demande qui semblait favorable à la hausse, et l'on versa au producteur membre des coopératives un paiement initial de 1,12 à 1,25 \$ par bushel de blé, suivant la qualité. Les coopératives ont pu verser un paiement initial aussi élevé en utilisant les prêts spécialement fournis par le Farm Board pour leur permettre d'avancer 10 cents de plus par bushel sur le blé non vendu et d'augmenter ce paiement jusqu'à 90 % de la valeur du blé, prêts complétant ceux déjà consentis par les banques. Le Board fournit

ces prêts supplémentaires par l'entremise de la corporation nationale des grains, en déclarant que la situation défavorable provenait en grande partie du mouvement désordonné des ventes et qu'il agissait ainsi pour permettre aux fermiers d'attendre le retour des conditions normales; en cela il faisait état des informations les plus sûres relatives à la situation mondiale du blé. Il était admis que la récolte mondiale de 1929 avait été faible et inférieure de 500 millions de bushels à celle de l'année précédente; on connaissait le chiffre élevé des stocks dont disposaient les pays exportateurs, mais on pensait que les pays importateurs en Europe avaient de grands besoins de blé; toutes les autorités intéressées, toutes les personnalités qualifiées aux Etats-Unis et ailleurs croyaient à la hausse. « Les mesures prises étaient la conséquence de cette interprétation de la situation mondiale, interprétation d'après laquelle la faiblesse du cours du blé paraissait injustifiée » (1). Mais la suite des événements n'a pas confirmé cette manière de voir, et les faits ultérieurs ont prouvé qu'elle était erronée. On s'était notamment trompé sur l'importance des achats que l'Europe pouvait faire; les prévisions acceptées sur ce point étaient fausses car les quantités reportées en Europe ont été exceptionnellement élevées et les abondantes récoltes de céréales ont permis une réduction notable des importations d'outre mer. En outre beaucoup de pays ont pris des mesures de diverse

(1) Rapport du *Farm Board*, décembre 1930.

nature pour restreindre ces importations; d'autre part l'avilissement du métal argent affectait les achats de la Chine. Une contraction extraordinaire des achats d'importation s'est produite avec une intensité imprévue au moment où les mesures précitées venaient d'être prises. Ces circonstances qui accentuèrent la baisse ont créé des difficultés au Farm Board et à la Farmers National Grain Corporation; les achats effectués aux taux prévus par les prêts ont permis pendant un temps de soutenir partiellement les prix du blé acheté aux producteurs, mais comme ce moyen n'a pas tardé à être insuffisant, on établit en février 1930 la Grain Stabilization Corporation qui liquiderait les pertes et serait un instrument de résistance contre la chute des prix.

La Grain Stabilization Corporation, société à responsabilité limitée formée par les coopératives de vente de céréales et dont la direction est coordonnée à celle de la corporation nationale des grains, fut établie avec un crédit initial de 10 millions de \$ fournis par le Farm Board sur son fonds de roulement; les membres de la corporation ont renoncé à tous les gains pouvant résulter des opérations, si bien que les gains et les pertes retombent sur le fonds de roulement.

La corporation de stabilisation procéda à l'achat de blé sur différents marchés pour enlever les quantités supplémentaires déprimant les cours; elle acheta également d'importantes quantités de blé (20 millions de bushels) sur le marché à terme. Ces interventions ont en effet prévenu l'effondre-

ment brusque des cours, qui menaçait de se produire aux Etats-Unis au moment où à Liverpool se manifestait une forte baisse, mais n'ont cependant pas empêché la chute lente, mais constante des prix. Les achats dont une partie seulement se vendit graduellement, soit à l'exportation soit à des minotiers avec lesquels la corporation avait passé des arrangements spéciaux, ont fait subir à cette dernière des pertes dont le montant n'est pas encore connu. Après avoir accumulé plus de 60 millions de bushels elle arrêta ses opérations d'achats et de ventes en 1930, attendant un moment favorable pour écouler ce stock le plus avantageusement possible, sans toutefois troubler le marché et nuire à la nouvelle récolte. Puis elle revint sur le marché en novembre dernier pour prévenir une nouvelle panique, due cette fois-ci à la démoralisation provoquée par le dumping soviétique; on pourrait affirmer qu'elle réussit aussi à faire hausser les prix de 70 cents où ils étaient tombés, à 76 cents, et à les maintenir pendant un moment à ce niveau par sa politique d'achat et de mise en réserve; le stock fut ainsi porté à 130 millions de bushels (décembre 1930), stock dont l'écoulement constitue un grave problème à résoudre par la corporation; elle a cependant toujours déclaré qu'elle ne vendra pas ce blé avant que les prix ne reviennent au même niveau auquel elle a procédé aux achats.

Les résultats de la première année de fonctionnement du Farm Board et de ses organisations ne sont donc pas encore ceux que l'on avait espérés;

la nouvelle organisation a pu empêcher en faisant de lourds sacrifices la baisse trop brusque du prix, mais n'a pu arrêter définitivement la baisse. D'ailleurs on ne croit réussir pleinement dans les buts proposés que sur une période s'étendant sur plusieurs années; ceci résulte des conclusions du rapport de Farm Board qui déclare, en outre, qu'il se croit habilité à agir vigoureusement quand la situation semble l'exiger, même au risque de causer des pertes aux fonds de roulement, afin d'établir par l'expérience les meilleures méthodes pour atteindre les objectifs qui lui sont assignés.

Le Farm Board considère qu'il existe quatre groupes principaux de mesures de stabilisation; en premier lieu, il estime que le développement normal des associations coopératives de vente de toutes espèces, doit contribuer d'une façon appréciable à stabiliser les prix par le système de ventes échelonnées, ainsi que par l'influence que peut avoir une entreprise de grande envergure centralisant leurs opérations. « Toutes ces associations centralisées ne sont pas formées pour battre en brèche la loi de l'offre et de la demande et pour élever artificiellement les prix au dépend des consommateurs, mais pour opérer sur le marché de façon qu'elles puissent faire obtenir à leurs adhérents la valeur réelle que leurs produits représentent pour le transformateur et le consommateur final ». Le but envisagé n'est pas non plus la stabilisation dans le sens d'une égalisation ou d'une fixation rigide des prix, mais « le résultat d'une action stabilisatrice qui aurait pour objet de limiter les fluctua-

tions et d'amortir les chocs résultant de violentes fluctuations ». Il s'est donc efforcé de favoriser le développement de ces associations et de coordonner leur activité en leur laissant néanmoins toute indépendance; il fonde les plus grands espoirs sur l'impulsion nouvelle qui leur est donnée et croit notamment qu'à mesure que les associations prendront conscience des problèmes commerciaux que suscite pour leur service de vente l'exagération de la production, elles ressentiront dans toute sa force, la nécessité d'ajuster autant que possible la production aux besoins réels du marché.

En second lieu le Board estime que les coopératives peuvent prendre dans les circonstances critiques déterminées, des mesures de contrôle et de stabilisation des excédents. A coup sûr, le champ d'action pour des opérations de cet ordre est limité, ajoute-t-il, et l'expérience montre « qu'il ne faut s'engager dans cette voie à la légère car beaucoup de ces opérations comportent non seulement des risques considérables pour les fonds mis à sa disposition mais aussi un grave danger pour l'existence des coopératives elles-mêmes. »

En troisième lieu, il estime que des opérations de stabilisation de plus grande envergure, dans le genre de celles effectuées par la corporation de stabilisation, ont donné les résultats momentanés espérés mais ne peuvent encore faire l'objet d'un jugement définitif. Enfin le Board considère que les mesures propres à prévenir par le moyen de contrôle de la production, la formation d'excédents, sont absolument essentielles pour la stabilisation

des prix de tous les produits agricoles en général. Tout ce que le Board, le gouvernement, les associations ou les corporations de stabilisation pourraient faire en ce sens serait inutile pour l'obtention d'une solution définitive du problème des excédents, si dans l'agriculture comme dans l'industrie la production n'était pas mise en équilibre avec les besoins du marché. En terminant son rapport il tient à faire remarquer qu'en dehors d'un ajustement entre la production et la consommation aucune stabilisation durable n'est possible; cette opinion a été renforcée par l'étude approfondie qu'il a faite de la question et qui l'a amené à prévoir que la tendance générale du prix du blé continuera à être à la baisse jusqu'en 1937. Il n'espère pas enrayer immédiatement ce mouvement et protéger les producteurs de blé contre ses conséquences, grâce à la vente coopérative seule, ou par des mesures de stabilisation comme celles qu'il a tentées, ou même par la mise à exécution des divers procédés préconisés, tels que l'equalization fee, pour écouler les excédents à l'extérieur à des prix au-dessous des prix intérieurs.

Comme pour le pool canadien l'action des coopératives et de la corporation de stabilisation a été combattue et critiquée sous prétexte d'avoir gêné le fonctionnement normal du commerce et entraîné par là des conséquences défavorables pour les cours. Ses détracteurs ont qualifié l'appui financier du gouvernement qui permet aux coopératives d'étendre leurs opérations, d'intervention nuisible de l'Etat pour la fixation arbitraire des prix. Pour-

tant ainsi que l'a fait remarquer M. Legge, président du Farm Board, on n'a jamais énoncé les mêmes critiques contre l'appui que le gouvernement a donné à l'industrie manufacturière, aux transports, à la finance, mesures qui n'ont fait qu'aggraver les inégalités dont souffrent les fermiers; d'ailleurs cette « aide aux producteurs à s'aider eux-mêmes » n'engage pas d'une manière permanente le gouvernement dans des opérations commerciales parce que les grandes coopératives agiront ultérieurement en dehors de tout appui ou contrôle lorsqu'elles auront acquis assez de force et d'expérience.

Ce n'est pas pour éviter de se soumettre à la loi de l'offre et de la demande que l'on a constitué les grandes coopératives; on a envisagé au contraire qu'elles devraient s'occuper à maintenir un équilibre aussi complet que possible entre la production et la consommation, équilibre semblable à celui auquel sont parvenues les ententes industrielles. Le point de vue des organisations américaines est de restreindre sensiblement la production pour l'ajuster à la demande intérieure et de contrôler et empêcher la formation des excédents; la régularisation de la production est dans ce cas la condition essentielle pour prévenir ces excédents. De cette manière, les Etats-Unis se placent uniquement sur le terrain national et semblent vouloir abandonner leur rang de grand exportateur de blé. L'agriculture serait placée sur une base de production et de consommation intérieure protégée.

gées par tous les éléments préparés pour la protection de n'importe quels autres producteurs; le droit de douane jouerait ainsi complètement pour maintenir les prix américains. Cet ajustement à la consommation domestique ne pourrait être que profitable aux cultivateurs malgré un sacrifice apparent. On a affirmé qu'une réduction de 20 % de ce que produit le fermier rendrait effectif le tarif douanier sur le blé et donnerait à l'agriculteur un niveau de prix plus haut. Il est évident que les organisations auraient dans ce cas toute latitude pour fixer leur prix sans risquer de se voir entravées dans leur action par des offres concurrentes sérieuses. Le rôle des groupements serait alors d'orienter la production selon les prévisions concernant la demande probable. L'agriculteur devra envisager, en préparant son plan de culture, les conditions probables du marché pour les différentes denrées qu'il peut produire, s'employer à produire celles qui seront les plus rémunératrices selon les circonstances du marché et restreindre les autres; comme dans l'industrie, il devra prendre l'habitude de baser sa production sur une appréciation réfléchie de la demande probable de ses produits et des tendances de la production. Cette politique réalisable aux Etats-Unis où les excédents exportables de blé ne dépassent pas dix à quinze pour cent du rendement total de la récolte, marque la ferme volonté d'appliquer un système d'économie dirigée sur la base coopérative. Après avoir déclaré que la production aveugle des-

tinée à une demande inconnue était la ruine de l'agriculture (1), le Farm Bord et ses organisations ont employé toute leur influence pour convaincre les fermiers de réduire leurs ensemencements; il a suggéré le rétablissement du Woodlot ou parcelle boisée dans chaque entreprise et l'extension des pâturages pour soustraire les sols les plus pauvres à un excédent de production. Ces directives ne semblent pas être restées sans effet, car on a constaté pour l'année courante une réduction de 5 % des superficies emblavées; cette réduction est-elle due à l'influence du Farm Bord ou à la crise? Tout cet organisme est encore trop récent pour qu'on puisse juger les résultats du système et sa valeur économique pratique, d'autant plus qu'il est gêné dans ses mouvements par l'existence des stocks importants qu'il n'a pu vendre. Mais on peut estimer que s'il parvient, après avoir écoulé ses stocks encombrants, à réduire la production au niveau des besoins domestiques, il pourra réaliser au moyen des importants groupements qui le composent une sorte d'entente nationale des producteurs du blé qui permettrait à ces derniers de recevoir une plus équitable rémunération de leur travail.

(1) M. R. Hyde, secrétaire de l'agriculture.

## CONCLUSIONS

Nous venons de voir les efforts entrepris par les divers groupements de producteurs de blé, visant à rendre plus favorables les conditions de vente des produits de leurs associés. Comme leur développement et leur importance sont subordonnées à la structure économique des pays et des régions où ils se sont établis, en est amené à distinguer si dans les cadres dans lesquels ils agissent ils ont pour débouché la consommation du pays uniquement, ou s'ils doivent en outre procéder à des exportations pour écouler des excédents.

Dans le premier cas, celui d'un pays généralement importateur, leur rôle est facilité par des mesures douanières protégeant la production nationale. Ce rôle est d'autant moins important que ces mesures sont plus restrictives, et c'est ce qui explique leur faible progression depuis qu'un protectionisme très prononcé s'est manifesté dans la politique commerciale mondiale. Cependant leur utilité n'en est pas moins certaine, même dans ce cas, étant donné qu'ils peuvent obtenir pour leurs membres tout le bénéfice de ces mesures en faisant jouer le plus possible les droits de douanes établis ; en outre en opposant une certaine résistance aux gros acheteurs et en organisant économiquement et rationnelle-

ment la distribution, ils offrent un réel avantage, pour les petits producteurs surtout, en se chargeant à leur profit d'opérations que ces derniers ne pourraient convenablement effectuer individuellement.

Dans le second cas, celui des groupements agissant dans un pays où la consommation domestique ne suffit pas à absorber toute la production et les oblige par conséquent à exporter, la situation de ces organisations est rendue plus difficile par le fait d'une concurrence sans limites qui s'exerce sur le marché international du blé, d'autant plus fortement que les débouchés normaux se ferment progressivement soit pour des raisons de protection et d'encouragement de la production nationale, soit surtout pour éviter la ruine de cette production par les offres massives au rabais, offres de dumping compensées parfois par des prix à l'exportation, que font notamment les exportateurs des pays où l'on n'a pas entrepris une action d'entente en vue de la vente rationnelle. Dans ce domaine où il n'y a pas encore de solidarité agricole internationale et où s'appliquent bien au contraire les égoïsmes nationaux des plus marqués, l'on va d'une part à une course effrénée à la baisse tandis que d'autre part on renforce les tarifs et les mesures quasi-prohibitives à l'importation. C'est pour ne pas être entrés immédiatement dans ce mouvement de sous-enchères que des organisations comme le pool canadien ou la Stabilization Corporation américaine ont vu s'accumuler pour trop longtemps des stocks qui paralysent actuellement tout le système et risquent d'entraîner son effondrement. Ces organi-

sations ne peuvent exercer individuellement malgré leur impressionnante étendue une influence favorable sur les prix parce qu'elles ne possèdent pas les moyens suffisants pour vaincre cette concurrence internationale rigide ; elles peuvent agir dans les limites de leurs frontières pour assurer aux producteurs le maximum d'avantages sans dépasser toutefois les prix mondiaux. Leur création qui a supprimé en grande partie la concurrence intérieure seulement, a reporté le mal sur un terrain plus éloigné où il s'exerce avec autant d'intensité.

Il n'y a donc pas d'amélioration si les coopératives et ententes nationales continuent à suivre les anciennes pratiques de compétition sans tenir compte des effets nuisibles qu'elles peuvent provoquer chez les voisins, effets qui risquent souvent de se répercuter sur elles-mêmes plus tard. Il faut donc que l'entente se fasse sur le plan international entre les principaux exportateurs qui doivent envisager en commun les mesures à prendre pour remédier à une situation qui continue à s'aggraver par leur faute ; un accord qui limiterait les rivalités, réglerait rationnellement les ventes et répartirait les exportations sur le marché mondial aurait certainement pour résultat le maintien des prix à un niveau rémunérateur. Mais la création d'une entente internationale de vente entre les pays exportateurs est-elle pratiquement possible ? Cette œuvre gigantesque qui doit avoir d'abord à sa base de puissants organismes nationaux dans le genre des pools — ce qui n'est pas encore partout le cas — et qui doit résoudre les multiples questions techniques et commerciales

soulevées par les différences de qualité et de frais de production, ne semble pas tellement irréalisable à l'heure actuelle. L'expérience des pools a démontré qu'il existe en pratique la possibilité de fonctionnement d'une organisation commerciale des grains ayant comme objet le trafic de plusieurs millions de tonnes, et que l'intervention même sur de grands marchés et de grands territoires est réalisable.

L'exemple du succès de certaines conventions internationales comme celle du sucre, visant à restreindre la production et à répartir les zones d'exportation, permet d'espérer une amélioration du marché si l'on s'engage dans cette voie. L'efficacité d'un accord international a été encore récemment prouvée par l'accord germano-polonais concernant l'exportation du seigle; cet accord a empêché la baisse des prix d'atteindre les dimensions qu'elle aurait prises si la concurrence entre ces deux pays avait contribué encore à la dépression du marché.

La tendance marquée vers une concentration de la vente des grains favorable au producteur, ainsi que la possibilité d'arriver à une pareille concentration, sont d'ailleurs assez démontrées par l'ensemble des mesures prises dans la plupart des pays exportateurs. On a vu jusqu'à quel degré elle est arrivée dans les principaux pays d'outre-mer fournissant presque 90 % des exportations mondiales. Les pays agricoles de l'Est Européen ont prévu dans une conférence tenue à Belgrade (novembre 1930) la création d'organisations nationales et leur coopération par l'intermédiaire d'un bureau central qui fixerait les prix et les conditions de vente. Cette entente

des pays de l'Est réunirait 8 % des exportations ; le pool canadien détient un cinquième du commerce mondial d'exportation ; les Etats-Unis où la plupart des producteurs sont groupés selon les dispositions du Marketting Act, fournissent environ 40 % de ce commerce et les pools de l'Australie jouent un rôle assez important sur le marché du froment. Bien que de pareilles organisations fassent encore défaut dans d'autres pays on aurait déjà les éléments suffisants pour établir un organisme international, sorte de super-pool qui grouperait les intérêts de ces exportateurs et pourrait même servir de trait d'union entre ceux-ci et les intérêts des Etats importateurs.

Cette sorte de cartel international des exportateurs de froment pourrait agir alors sans encombre pour réglementer et réorganiser la production et la distribution du blé. Il y aurait ainsi la possibilité de contingenter les exportations et de répartir les quantités de blé panifiables à fournir par chaque groupement national de vente. Le surplus de la production que les marchés d'importation n'absorbent pas pourrait, si le cas se présente, être dénaturé, c'est-à-dire rendu impropre à l'alimentation humaine. Il serait vendu comme fourrage ou serait destiné à des emplois industriels par sa transformation en amidon ou en alcool, afin d'en libérer le marché. Le cartel pourrait alors établir, d'accord avec les pays importateurs, un juste prix du blé panifiable en tenant compte d'une certaine relation entre les frets. En rationalisant le commerce d'exportation, il pourrait atteindre des avantages qui se traduiraient par des gains absolus, vu qu'ils signi-

fieraient pour les producteurs un profit plus haut sans peser sur les consommateurs avec des prix plus élevés ; cette rationalisation donnerait de bons résultats dans sa sphère d'action pour ses ventes, transports, assurances, intérêts, etc. ; d'autant plus qu'elle s'appliquerait sur de considérables quantités de blé.

Les mesures restreignant les cultures s'appliquant plus facilement, dans ces conditions, d'une manière uniforme à tous les intéressés, on aurait donc la faculté d'enrayer une surproduction future et ses conséquences. Mais à ce point de vue il faudrait plutôt essayer d'étendre les possibilités de placement du blé en élargissant ses débouchés, soit par une action auprès des consommateurs, en faveur d'une plus grande consommation, soit par son introduction amplifiée dans le domaine de l'industrie.

Une pareille entente pourrait en outre faciliter une plus libre circulation du froment à travers les frontières et augmenter ainsi les échanges entre les nations. La suppression d'une concurrence exagérée, ainsi que celle de tous les artifices employés pour s'ouvrir à n'importe quel prix les marchés, tels que les primes et les subventions à l'exportation qui sont de bien lourdes charges pour les fortunes nationales, pourraient être le point de départ d'une réduction des tarifs douaniers dans les pays industriels importateurs qui auraient alors moins à craindre pour leurs producteurs nationaux. On éviterait alors la paupérisation progressive des pays agricoles, qui a pour contre-coup la fermeture de leurs marchés aux pays industriels, aggravant ainsi

le déséquilibre économique; il serait bon que ces derniers renoncent à encourager la production sur certains terrains où le prix de revient est excessif. Et sans arriver à une refonte de la structure économique des pays, on pourrait essayer de s'accorder sur la part de chacun dans le régime des échanges.

La réunion d'organisations nationales de vente dans le genre des pools sous le contrôle d'un super-pool international paraît être la meilleure solution pour rétablir le marché du blé et le maintenir pour l'avenir dans un état de prospérité; on serait en mesure d'empêcher de nouveaux effondrements des cours, leurs causes principales, surproduction sous consommation, mauvaise organisation commerciale, et surtout sous enchères, étant radicalement supprimées par ce système vers lequel il est possible que l'on s'achemine. Il est évident qu'un tel projet ne peut être rapidement appliqué et comporte encore des étapes intermédiaires à franchir. Plusieurs conférences internationales du blé se sont occupées du problème sans parvenir à l'accord d'ensemble nécessaire. La deuxième conférence mondiale du blé qui se tiendra en 1932 fournira aux représentants des pays intéressés l'occasion de discussions détaillées et approfondies sur les mesures à prendre pour assurer le relèvement et la stabilisation des prix du froment. Il serait désirable que l'on parvienne cette fois à s'entendre pour établir un équilibre économique idéal.



## ANNEXE I

### *Type du contrat des pools canadiens.*

Contrat entre l'Aberta Coopérative Wheat Producers Ltd et ses membres.

Entre l'Aberta Coopérative Wheat Producers Ltd ayant son siège à Calgary, corporation établie selon la loi sur les coopératives de la province d'Alberta d'une part, et le soussigné producteur de blé d'autre part :

Attendu que le soussigné producteur de blé désire coopérer avec les autres producteurs pour vendre le blé, cette vente coopérative ayant pour but l'encouragement de la culture du blé, l'élimination de la spéculation et la stabilisation des prix sur le marché, ainsi que l'amélioration par tous les moyens légaux de la situation des producteurs dans la province d'Alberta.

Attendu que l'association a été formée selon la loi sur les coopératives de la province d'Alberta, avec tous pouvoir pour agir comme agent et mandataire des producteurs, pour s'occuper du blé qui lui est livré par les signataires.

Attendu que le producteur désire devenir membre de l'association et entrer en même temps que les autres producteurs dans les termes de ce contrat.

Attendu que ce contrat bien qu'individuel dans sa forme fait partie d'une série identique de contrats analogues passés entre l'association et les producteurs de blé de la province d'Alberta et ne doit constituer qu'un seul et unique acte entre les producteurs de blé et cette association.

Cette convention témoigne désormais que : considérant l'exposé ci-dessus, les pactes et conventions ci-incluses, passées par l'association, l'exécution de cette convention ou des conventions conçues en termes analogues par d'autres producteurs de blé, et les obligations réciproques mentionnées dans cet acte, les parties arrêtent d'un commun accord les clauses suivantes :

1° et 2°. (Dispositions transitoires spéciales pour l'établissement du pool de l'Alberta en 1923).....

3°. L'association accepte d'agir comme agent et mandataire du producteur pour recevoir, prendre livraison, manipuler, entreposer, transporter, vendre, etc., disposer du blé produit et livré à elle par le producteur à l'exception du blé destiné aux semences, blé qui sera enregistré.

4°. Le producteur s'engage et s'oblige à remettre à l'association ou à son ordre en temps et lieu fixé par l'association la totalité du blé produit sur son fonds ainsi que les reçus d'entrepôt le représentant, exception faite des grains étalonnés, pendant les années.....(5 années).

5°. Il est convenu que l'association si elle le juge à propos prendra livraison du blé quand et où il lui sera possible au lieu de réception qui lui conviendra le plus.

6°. Le producteur par les présentes, désigne l'association comme son unique et exclusif mandataire pour les fonctions de direction générale et de direction technique et commerciale, conformément au « factors act » en vigueur dans la province. Il en fait son mandataire pour les matières ci-dessous énumérées et lui

donne plein pouvoir pour faire toutes affaires et actes qui pourront être nécessaire à la réalisation du présent contrat. Il accorde en outre à l'association un intérêt financier du fait du rôle et de la direction qu'elle assume; ce mandat et cet intérêt sont consentis sans pouvoir de révocation pour toute la durée de l'acte :

a) Pour recevoir le blé produit et livré de quelque façon que ce soit, en temps et lieu fixés librement par l'association ou, en prendre livraison, le maintenir, l'emmagasiner, le transporter, en faire le commerce, en vendre et en disposer de toute manière conformément à l'intérêt des producteurs. b) Pour mélanger le blé reçu par elle avec du blé d'espèce et de qualité analogues, le nettoyer et le conditionner selon les règlements en vigueur. c) Pour emprunter au nom de la collectivité et pour son compte en gageant le blé livré, les récépissés d'entrepôts ou de magasins, ainsi que sur toutes traites, connaissements, lettres de change, billets d'acceptation, billets à ordre, et sur toutes sortes de papiers de commerce tirés dans ce but; exercer tous les droits de propriété, sans restrictions; engager en son nom et pour son propre compte, les dites récoltes ou récépissés, traites, etc., et tous les papiers de commerce comme garanties accessoires. La société aura le droit de répartir les fonds ainsi obtenus aux producteurs qui auront exécuté les clauses de ce contrat en lui livrant le blé en proportion de leur livraison; elle pourra utiliser les fonds dans un but commun au mieux des intérêts de la collectivité. d) Pour payer, retenir, déduire des fonds provenant de la vente du blé à elle livrée, les sommes nécessaires à régler les frais de courtage, publicité, frêts, transports, taxes, entreposage, à solder tous frais d'actes juridiques, ainsi que tous frais particuliers tels que salaires et frais généraux à la charge de la collectivité. L'association pourra en outre

retenir sur ses fonds 1 % au maximum qui servira à constituer un fonds de réserve commerciale qu'elle pourra employer à sa discrétion. e) Pour répondre à toutes réclamations pour les dommages qui peuvent se produire au cours du transport et de la manutention du blé. f) Pour déduire sur la totalité des fonds provenant de la vente, pour le compte du producteur une somme proportionnelle à chaque producteur n'excédant pas 2 cents par bushel. Cette somme sera investie au gré des administrateurs en actions de capital d'une société déjà formée ou qui se formera; que cette société soit ou non la propriété de l'association, qu'elle soit ou non placée sous sa direction ou son contrôle pourvu que son objet soit l'installation ou l'acquisition d'élévateurs à grains; et que la dite société passe un ou plusieurs contrats avec l'association dans le but de placer la manutention du blé de ses membres sous le contrôle et la direction de l'association. Dans le but de se procurer ces actions de capital l'association devra conclure et mettre en œuvre tout contrat nécessaire ou utile, dans l'intérêt du producteur. g) Pour prendre possession exclusive de la récolte de blé du producteur et exercer sur elle un droit de contrôle; elle pourra encore à son choix intenter toute action en justice en vue d'obtenir les livraisons de la dite récolte ou encore habiliter un préposé à prendre possession de ce blé et à exercer son contrôle sur la récolte; à se faire livrer la dite récolte ou de disposer de toute autre manière et comme elle l'entendra à cette occasion, au cas où le producteur n'observerait pas les clauses de ce contrat et ne livrerait pas sa récolte ainsi que prévu. Si l'association doit prendre possession du blé dans de telles circonstances elle est autorisée de retenir en plus des sommes ci-dessus mentionnées sur le produit de la vente du blé, de quoi couvrir toutes les dépenses supplémentaires nécessitées par cette prise de possession.

7°. Tous soldes créditeurs en fin d'exercice et autres excédents non utilisés seront portés au nom de l'association. Ils seront la propriété des membres de l'association et pourront être distribués au gré des administrateurs, entre les membres en proportion de leurs apports sans que l'on attende la dissolution de l'association.

8°. Contrairement à la règle le producteur pourra retenir le blé nécessaire pour sa nourriture et pour les semailles; il ne pourra fournir le blé de nourriture ou de semence à ses voisins que moyennant une autorisation de la part de l'association. Tout autre blé de semence à part celui qui est étalonné sera vendu par l'association.

9°. Le producteur s'engage pendant toute la durée de cet acte à ne pas vendre tout ou partie du blé produit ou acheté par lui, à des personnes ou firmes autres que l'association.

10°. Le producteur certifie expressément qu'il n'a pas jusqu'à présent grevé le dit blé d'hypothèque, de gage ou de toute autre charge : qu'il ne s'est pas engagé par vente, cession quelconque, promesse de livraison ou d'entrepôt visant la récolte, et cela au profit de personnes, firmes ou groupes autres que ceux prévus à la fin de cet acte. Les quantités de blé visées par ces actes peuvent être après accord entre les parties intéressées exclues des termes du présent acte jusqu'à l'expiration de l'engagement contracté.

11°. Il est entendu que le producteur pourra conformément aux termes du présent acte et conformément aux lois en vigueur, grever de toutes charges les droits qu'il possède dans la société du fait de ses livraisons. Dans ce cas le producteur devra informer

l'association qui pourra si elle le juge bon assumer la charge du prix non payé en raison des dites garanties, prendre livraison de la récolte du producteur et déduire des échéances qu'elle doit payer au producteur une somme égale au montant des dépenses effectuées.

12°. L'association devra aussitôt que possible après la livraison de la récolte faire une avance de fonds au producteur; le prix par bushel variera selon l'espèce et la qualité du blé ainsi que selon le lieu de la livraison. En outre, l'association s'engage conformément aux lois en vigueur à verser au producteur aux dates qu'elle jugera convenable et autant qu'elle pourra disposer de fonds provenant de la vente de la récolte, sa part dans le produit de la dite vente. L'association déduira de la somme versée tout ce qu'elle est autorisée à retenir aux termes de ce contrat, et toutes avances qu'elle aura faites au producteur ainsi que les frais courants d'administration, transport, manutention, triage, entreposage, etc.

13°. Le producteur s'engage à souscrire et par les présentes souscrit une action de numéraire de capital social de l'association et s'engage à en payer la valeur au pair, c'est-à-dire un dollar.

14°. Le producteur s'engage à payer une somme supplémentaire de deux dollars pour défrayer l'association des dépenses effectuées pour le service agricole et pour son œuvre d'éducation.

15°. Le producteur s'engage à recourir au chemin de fer pour charger son blé si l'association le requiert par son agent.

16°. L'association pourra vendre le dit blé aux mi-

notiers, courtiers et autres personnes dans la province ou dans tout autre lieu au moment et aux conditions qui lui paraîtront convenables.

17°. L'association pourra vendre tout ou partie du blé livré par ses membres conformément aux termes de ce contrat par toute agence et en union avec toute agence pour le commerce coopératif du blé pour la province d'Alberta, Saskatchewan, Manitoba, ou de toute autre province ou groupes de provinces soit du Dominion, soit d'autres pays, vente à terme ou autrement et à telles conditions qui paraîtront satisfaisantes pour l'intérêt des producteurs. L'association est de plus autorisée et habilitée à déléguer et transférer à ces agences la totalité des pouvoirs, droits et privilèges qu'elle possède d'après ce contrat. Les dépenses qui seront faites à cette occasion seront censées être des frais de vente. Mais il reste toujours entendu que rien dans cet acte n'autorise l'association à vendre par l'intermédiaire de quelqu'une de ces agences ou en union avec elle, ni à exercer l'autorité et les pouvoirs ci-dessus mentionnés, ni à prendre contact avec quelqu'une de ces agences s'il devait y avoir lieu d'accroître pour si peu que ce soit le montant des déductions et remises autorisées par ce contrat.

18°. Le producteur autorise l'association à prendre contact avec quiconque pour les motifs qu'elle trouvera légitime dans les termes et aux conditions qui lui paraîtront profitables et intéressantes, pour toute opération d'inspection, de triage, de manutention, d'ensilage, de chargement, etc. du blé dont il s'agit et pour assurer la sûreté de ces opérations conformément au but poursuivi par l'association.

19°. Cette convention liera le producteur, ses repré-

sentants personnels, successeurs et ayants cause; pendant toute la période mentionnée, tant qu'il cultivera du blé directement ou non, ou qu'il aura de par la loi le droit d'exercer quelque pouvoir de jouissance ou de surveillance sur le dit blé ou qu'il restera intéressé à l'exploitation de sa terre ou de toute terre où le blé sera cultivé pendant la période prévue au contrat.

20°. Chaque année, de temps à autre, le producteur enverra à l'association, sur sa demande, un relevé de la superficie qu'il compte cultiver en blé cette année là; il indiquera en même temps la qualité du blé dont il attend la récolte, le tout dans les formes fixées dans ce but par l'association.

21°. Pour autant que les dommages intérêts fixés par les juges paraîtront insuffisants à l'association et s'il est ou s'il devient impossible ou extrêmement difficile de déterminer le dommage qu'éprouve l'association au cas où le producteur ne livrerait pas tout son blé, le producteur s'engage par les présentes à payer à l'association pour tout le blé livré, vendu ou consigné, la somme de 25 cents par bushel, évaluation forfaitaire du dommage causé par la rupture de ce contrat. Toutes les parties reconnaissent, en effet, que ce contrat n'est qu'un élément d'une série de contrats dont la valeur dépend de l'adhésion de chacun et de tous à chaque contrat et à tous les contrats.

22°. Le producteur reconnaît que dans le cas où il violerait une clause importante du contrat, particulièrement toute clause ayant trait à la livraison et au commerce de tout le blé, autrement que par l'intermédiaire de l'association, la dite association sera autorisée, suivant une procédure qu'elle instituera, à prendre toutes mesures convenables en vues d'empêcher

une violation plus grande du dit contrat. De plus, l'association et les producteurs reconnaissent expressément que cet acte n'est pas conclu en vue de service personnel et n'exige pas des parties des capacités et des talents exceptionnels. Ils s'accordent à dire que ce contrat est un contrat d'entremise avec participation financière dans des circonstances et des conditions déterminées. Ainsi l'association ne peut s'adresser aux non coopérateurs et remplacer par voie d'achat ou autrement le blé qu'elle attendait du producteur, blé qui ne lui a pas été livré. Ils reconnaissent qu'il ne faut pas chercher en dehors du présent contrat de remédier à son inexécution au cas de violation ci-dessus prévue.

23°. Toutes réductions, remises ou pertes que l'association pourra faire et qu'elle souffrira du fait de l'infériorité de la récolte quant à la quantité, qualité, espèce, ou du fait de mauvaises conditions de livraison seront mises à la charge du producteur et déduites de son revenu annuel.

24°. L'association peut faire des règlements et nommer des inspecteurs en vue de déterminer la qualité du grain, de fixer une méthode de manutention et de chargement du blé. Le producteur s'engage à observer ces règlements rendus par l'association et d'accepter la classification reconnue ou établie par l'association. Cette classification, faite conformément à la loi ne pourra être contredite.

25°. Le producteur désigne l'association, les administrateurs collectivement et individuellement, les préposés, agents et employés de l'association comme ses mandataires, ses délégués pour passer, exécuter et recevoir pour son compte et en son nom, lieu et place, tous les contrats qu'il pourrait être nécessaire de pas-

ser conformément aux clauses du *Canadian Grain Act*. L'association prendra charge de ces contrats et de toutes les sommes à payer conformément à la loi susdite. Le producteur donne également pouvoir à l'association de recevoir les comptes, de recevoir le paiement de toutes sommes à lui payables conformément au contrat en application, le tout en ses noms, lieu et place. Les dites sommes, toute déduction faite comme il a été prévu ci-dessus, seront distribuées conformément aux clauses de cet acte. Les rentrées effectuées pour le compte du producteur et les ouvertures de crédit, consenties par la fédération comme il a été dit ci-dessus, seront considérées comme règlements de compte adéquats, et complets aux termes de tous ces contrats.

26°. L'association pourra fonder dans le monde entier des bureaux de vente, de statistiques et autres. Elle pourra pour chacune de ces affaires agir par l'intermédiaire d'agents, de courtiers, de sous traitants ou autres personnes.

27°, 28°. (Dispositions transitoires).

29°. Les parties reconnaissent qu'il n'existe pas d'autres conditions, promesses, conventions, ni sanctions en plus de ou différents de quelques-uns des termes du présent contrat et que cet acte exprime pleinement l'entente volontaire des parties. En foi de quoi, le producteur a apposé sa signature ci-dessous et l'association a apposé son sceau sous la signature de son représentant spécialement autorisé.

Scellé, remis aux parties et contresigné  
par le Président en présence de.....

*Alberta Cooperative Wheat Producers Ltd.*

Signé, scellé et remis aux parties en présence de.....

Par..... (*signature du producteur*).

Nom complet du producteur :

Adresse du bureau de poste :

Nom du producteur imprimé.....

*Description légale des terres.*

..... N° du cadastre.

..... Superficie totale en blé.

..... Estimation.

..... Description des contrats, hypothèques et autres charges.

## ANNEXE II

*Convention constituant l'agence centrale de vente  
des pools canadiens.*

Entre : l'*Aberta Coopérative wheat Producers Ltd*, la *Saskatchewan Cooperative wheat Producers Ltd* et la *Manitoba Cooperative wheat Producers Ltd* ci-dessus nommées les « Associations » d'une part, et la *Canadian Cooperative wheat Producers Ltd* ci-dessous désignée sous le nom de la « Compagnie » d'autre part :

Cet acte témoigne que :

Attendu que les Associations sont formées pour le commerce du blé, sans but de faire des profits, et qu'elles font leurs opérations avec leurs membres, producteurs dans les provinces d'Alberta, du Saskatchewan et du Manitoba conformément aux termes de

contrats type, dans le but de faire le commerce du blé de leurs membres, dans la forme coopérative et dans le but de favoriser et d'encourager la production et le commerce du blé sous la forme coopérative, d'éliminer la spéculation sur le blé et de stabiliser le marché du blé.

Attendu qu'il est prévu dans les contrats que les Associations peuvent vendre le blé, livré par leurs membres respectifs, par l'intermédiaire de toute agence ou en union avec toute agence sous forme de contrat à terme ou autrement, et aux conditions propres à servir l'intérêt commun des producteurs, et que les Associations sont autorisées à transférer à toute agence leurs droits, pouvoirs et privilèges.

Attendu que les Associations sont d'avis que les intérêts de leurs membres seront servis au mieux et que le but qu'elles visent pourra être mieux atteint en utilisant pour la vente du blé de leurs membres les dites agences; et que c'est en raison de cette opinion que les Associations ont voulu que la Compagnie soit constituée.

Considérant ces motifs, considérant l'exécution de ce contrat par chacune des Associations, considérant les obligations communes et particulières ci-énumérées et la confiance de chaque Association dans les autres dans l'exécution intégrale de toutes les clauses du présent acte; considérant enfin les accords et conventions ci-incluses, passés par la Compagnie, il est convenu entre toutes les parties et la Compagnie ce qui suit :

1°. Jusqu'à ce qu'il soit convenu autrement le nombre des actionnaires de la Compagnie sera limité à douze. L'Assemblée des actionnaires comprendra les trois Associations portées dans l'acte d'une part, et neuf personnes dont trois seront désignées pour cha-

cune des dites Associations. Chacune des personnes ainsi désignée devra être membre de l'Association par laquelle elle est désignée et devra détenir une action seulement du capital social de la Compagnie. Chacune des dites Associations s'engage à souscrire, et par les présentes souscrit 497 actions du capital social de la Compagnie et convient de payer la somme de 49.700 dollars ainsi qu'il suit : 10 % au moment de la souscription et le reste sur appel de fonds par les Directeurs de la Compagnie.

a) A toutes les assemblées de la Compagnie chaque Association sera représentée par les actionnaires désignés par elle et chacun des dits actionnaires sera autorisé, conformément aux statuts de la Compagnie, à n'émettre qu'un vote. Si un de ces actionnaires était absent, son vote sera présenté par un actionnaire présent à l'assemblée et désigné par l'Association qui l'a nommé.

b) Les neuf actionnaires individuels constituent le bureau de Direction de la Compagnie.

c) Un comité exécutif est constitué, composé de trois membres du bureau de Direction, chacun désigné par chaque association; en qualité de membres du dit comité exécutif lequel aura et exercera pour le temps porté à l'acte et comme il est prévu dans le procès-verbal de désignation et dans les statuts, tous pouvoirs que possèdent les Directeurs dans la conduite des affaires de la Compagnie.

d) Chaque association approuve par les présentes les statuts de la Compagnie et déclare s'y soumettre.

2°. Chaque association, par les présentes, transfère et confère à la Compagnie tous les pouvoirs, droits et privilèges qu'elle tient de son contrat avec les producteurs et par les présentes constitue et désigne la Compagnie son seul et exclusif agent et mandataire dans la poursuite des buts ci-après fixés avec pleins

pouvoirs et autorité pour agir en son nom propre et au nom de l'Association pour traiter telles affaires et agir de telle façon qu'elle jugera nécessaire à la réalisation de ses projets; lui accordant, en outre, un intérêt financier direct en tant qu'agent et mandataire de toutes les Associations signataires.

a) Pour recevoir et prendre livraison, manutentionner, transporter, entreposer, vendre et disposer autrement, du blé qui lui est livré par l'Association ou à l'ordre de l'Association de quelque manière et en quelque temps et lieux que la Compagnie jugera les plus avantageux à l'intérêt des membres de l'Association.

b) Pour mélanger ce blé avec du blé de même qualité.

c) Pour emprunter au nom de la Compagnie et pour son compte sur le blé qui lui est livré ou sur les récépissés d'entrepôt, ou sur les accusés de réception du grain, ou sur toutes traites, connaissements, lettres de voiture, lettres de change, billets d'acceptation, billets à ordre, ou sur tous papiers de commerce émis à cette occasion, ou tous documents et titres relatifs à la vente du dit blé, d'exercer tous droits de propriété sans limitation et de donner en garantie en son nom propre et pour son compte les dits grains, récépissés, traites, papiers de commerce, etc., ainsi que tous documents et titres probatoires; de signer, endosser, déléguer, négocier, décharger, livrer, vendre et utiliser tous les documents et instruments commerciaux.

d) De payer ou retenir et déduire de la somme totale provenant de la vente de tout le blé reçu toutes sommes empruntées conformément aux clauses de cet acte y compris l'intérêt et toutes autres charges et dépenses particulières ainsi que la somme nécessaire à couvrir les frais de courtage, publicité, impôts, taxes, frais de transports, entreposage et toutes charges par-

ticulières telles que salaires, frais fixes et dépenses générales de la Compagnie.

3°. Les Associations s'engagent à avancer à la Compagnie par voie de prêts et de temps à autre sur réquisition du bureau de direction de la Compagnie les sommes qui pourraient être nécessaires à la poursuite des opérations de la Centrale. Ces avances seront proportionnelles à leur importance.

4°. Conformément aux termes ci-dessus énumérés, les Associations conviennent avec la Compagnie et avec chacune d'entre elles, en particulier, de livrer à la Compagnie et à son ordre tout le blé et récipissés d'entrepôt ou de magasin livré à chacune d'elles ou à son ordre conformément aux contrats passés avec leurs membres respectifs. La Compagnie s'engage à se comporter comme agent et mandataire des Associations, à recevoir le blé livré par les Associations, le manutentionner, l'emmagasiner, le vendre et en disposer de toute autre manière aux prix les plus avantageux du marché. Dès qu'il lui sera possible, après chaque livraison de blé qui lui sera faite par une Association, la Compagnie avancera les fonds à l'Association à un taux variant avec l'espèce, la qualité et le lieu de délivrance, que la Compagnie fixera. La Compagnie paiera en outre de temps à autre, comme elle l'entendra, sur les fonds résultant de la vente de chaque saison, la part respective du produit de la vente; elle déduira de ce paiement toutes sommes que la Compagnie est autorisée à retrancher par les clauses du présent acte, toutes avances faites à l'Association et toutes déductions autorisées.

5°. Le blé sera réputé livré à la Compagnie conformément aux termes de cet acte avec transfert des risques à la Compagnie, seulement lorsque les lettres

de voiture, reçus d'entrepôt, certificats de prise en charge, etc. auront été transférés convenablement au nom de la Compagnie.

6°. La Compagnie s'engage à apporter son soin au développement de la route de l'ouest et à l'extension des marchés de l'est. Elle s'engage à tenir un compte exact de toutes les ventes faites sur la base Vancouver y compris les ventes faites aux moulins sur cette base.

7°. Les Associations confèrent collectivement par les présentes à la Compagnie tous pouvoirs, droits et privilèges qui leur sont garantis par leurs contrats respectifs comprenant le droit de manutentionner le blé livré, de l'emmagasiner, transporter et d'en faire le commerce. Les droits et pouvoirs conférés par les Associations à la Compagnie, conformément aux termes de ce contrat seront exercés conformément aux clauses des contrats type de commerce passés entre chaque association et ses membres, contrats dont les copies sont annexées au présent acte et en font partie intégrale.

8°. a) Dans le but de définir d'une façon générale le champ d'activité de la Compagnie, il est entendu que les diverses sortes de services ci-dessous mentionnés et décrits pourront être établis, maintenus et administrés par la Compagnie, à savoir : 1° ventes locales, 2° ventes pour la consommation intérieure et à l'exportation, 3° services financiers, 4° transport aux terminus, 5° statistiques et informations, 6° Field service et publicité, 7° silos terminus et élévateurs, 8° triage, 9° contentieux général, 10° administration (création d'agences dans chaque province en vue de la reddition des comptes).

b) Dans le but de définir d'une façon générale le

champ d'activité des Associations, il est entendu que les divers services, mentionnés et décrits ci-dessus, pourront être établis, maintenus et administrés par les Associations (pools provinciaux) : Field service, silos et élévateurs ruraux, contentieux local, pour l'exécution des contrats, rapports avec les élévateurs, administration, transport aux terminus.

c) En dépit de ce qui est convenu dans cet acte et pour écarter toutes possibilités de doute, il est déclaré par les présentes que les Associations garderont le contrôle de toutes les livraisons de grains effectuées par les membres producteurs recevant directement tout le grain consigné et livré par les membres; ce grain sera livré par les pools à la Compagnie.

9°. Il est expressément entendu que les parties, conformément aux clauses des contrats passés entre les Associations et leurs membres respectifs, transmettent à la Compagnie un droit absolu sur le blé visé dans cet acte. Ce transfert de droit s'opérera moyennant livraison du blé à la Compagnie ou à tout entrepôt, silos ou transporteur, à l'ordre de la Compagnie ou sur remise à la Compagnie des récépissés d'entrepôt représentant le blé. Tous les documents établissant la propriété sur le blé seront faits au nom de la Compagnie ou à son ordre. Il est stipulé en outre que rien dans le présent acte n'est destiné à empêcher chacune des dites associations de mettre en gage son blé avant livraison à la Compagnie en raison des sommes empruntées par la dite Association.

10°. Il est entendu que la Compagnie peut donner aux Associations l'autorisation de vendre le blé sur le marché local de leur propre territoire pourvu qu'un rapport en double de ces ventes soit envoyé à la Compagnie.

11°. Les Assemblées déclarent que les décisions de la Compagnie, pour tout ce qui concerne la vente, la manutention, le triage, les déductions et la distribution, seront décisives dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés par cet acte.

12°. Chaque Association convient que dans le cas où elle violerait une clause essentielle de cet acte, spécialement la clause sur la livraison du blé, la Compagnie sera autorisée à lui adresser les représentations propres à empêcher une violation du contrat et à obtenir tel dédommagement que les tribunaux jugeront convenable. De plus, la Compagnie et chaque Association conviennent que ce contrat n'est pas conclu en vue de services personnels exigeant des parties un talent ou des capacités exceptionnelles, mais qu'il s'agit d'un contrat pour la manutention du blé à des conditions spéciales destinées à engager les Associations à constituer un groupement de spécialistes et à doter d'une organisation étendue dans le but de mettre à exécution les clauses de cet acte. Elles conviennent enfin que le but d'adapter l'offre de blé à la demande réelle de blé ainsi que celui de répondre aux besoins de vente et de manutention, ne pourrait être atteint que moyennant la pleine exécution de ce contrat et la livraison totale du blé par les dites associations.

13°. a) Dans le cas d'inexécution du contrat, étant donné l'impossibilité de déterminer les dommages subis, il est fixé que l'Association manquant à ses obligations en ne livrant pas la totalité de son blé paiera 10 cents. par bushel sur la quantité soustraite aux livraisons en violation du présent acte; cette somme de 10 cents. constitue un dédommagement envers la Compagnie. Ces sommes reçues par la Compagnie seront payables et payées aux autres Associa-

tions ayant rempli les conditions du contrat en proportion des quantités de blé, livrées par elles au cours de l'année.

b) Il est convenu que ni les Associations en tant que groupement, ni la Compagnie ne considèrent le paiement de la somme ci-dessus mentionnée de 10 cents. à titre de dommages-intérêts comme un profit ou une peine. Leur seule préoccupation est d'assurer la livraison du blé ci-dessus désigné, point essentiel à la réalisation du but de la Compagnie. En conséquence la fixation de dommages-intérêts représente l'estimation la meilleure que l'on puisse fournir. Si l'on veut compenser la perte actuelle subie par les Associations restées fidèles au contrat, perte qui doit en quelque sorte être supportée par elles, du fait de l'impossibilité où se trouve la Compagnie de manutentionner les quantités de blé prévues et d'empêcher de ce fait toute sur-offre ou sous-offre injustifiée sur les marchés.

14°. Une reddition de comptes ainsi que le contrôle des livres de la Compagnie seront faits par des comptables diplômés une fois par an. Les redditions de comptes supplémentaires seront faites sur requête écrite attestée par les sceaux corporatifs de deux Associations. Des copies de ces comptes et rapports seront présentés à chaque Association qui aura droit d'examiner les livres de la Compagnie à tout moment.

15°. Cette convention entrera en vigueur à la date ci-dessous fixée et produira ses pleins effets pour une période de temps assez longue pour permettre les opérations sur les récoltes de blé de.... qui pourront être livrées à chaque Association. Chaque Association pourra cependant retirer son adhésion en notifiant sa volonté trois mois d'avance au bureau de la Compagnie avant le 1<sup>er</sup> juillet de chaque année. A l'envoi

de cette notification la dite association cessera d'être liée par les clauses de cet acte, à compter du cinq juillet de la dite année...

En témoignage de quoi les parties ont apposé à l'acte leurs sceaux corporatifs dûment attestés par les signatures de leurs représentants spécialement mandatés...

Vu : le Doyen,  
BERTHÉLEMY.

Vu : le Président de la thèse,  
H. TRUCHY.

Vu et permis d'imprimer,  
Le Recteur de l'Académie de Paris,  
CHARLÉTY.

## BIBLIOGRAPHIE

### I

#### OUVRAGES CONSULTÉS

- Auge Laribé.* — Syndicats et Coopératives Agricoles.  
*Booth (J.).* — Coopérative Marketing in Western Canada, 1928.  
*Bouillon (S.).* — La vente coopérative en France et à l'étranger. Thèse Caen, 1908.  
*Boyle.* — Shall We Change Our Grain Marketing system? 1928.  
*Collier (A.).* — Associations agricoles de production et de vente, 1905.  
*Hauteserve (d').* — Le blé au Canada, 1931.  
*Dulac (A.).* — Manuel de la vente coopérative des grains.  
*Elsworth (R.).* — Agricultural Coopération in Marketing and purchasing, 1925.  
*Filley (H.-C.).* — Coopérative in Agriculture, 1929.  
*Fay (C.-R.).* Agricultural Coopération in the Canadian West, 1925.  
*Gide (C.-H.).* — Le coopératisme, 1929.  
— Les Associations coopératives agricoles, 1925.  
*Lecolle.* — Les Associations agricoles, 1912.  
*Mackintosh.* — Canadian Wheat Pools, 1925.  
*Kay (M.-C.) et Lane.* — Pratical Coopérative Marketing, 1928.  
*Newel Howland Comish.* — Coopérative Marketing of Agricultural Products, 1929.

*Harald Patton.* — Grain Growers Associations in Western Canada, 1928.

*Souchon (A.).* — Les cartels de l'agriculture en Allemagne, 1903.

*Taylor.* — Outliness of Agricultural Economice, 1925.

*Wojewodsky (P.).* — Projet d'un cartel international des producteurs de froment, 1930.

## II

### REVUES ET DOCUMENTS

Actes de la Conférence Internationale préparatoire de la deuxième conférence du blé. Rome, 1931.

*Annals of the American Academy of Political and social science : Farm relief*, 1929.

*Beasley (F.).* — Pools in Australia : *Journal of Comparative Legislation and international law*.

*Chapman (J.).* — Coopérative Marketting Finance : *Political Science Quaterly*, 1924.

*Camp (W.-R.).* — Trade Associations and business combinaisons : *Proceedings of the Academy of Political Science*, 1926.

*Booth (J.).* — The present Statuts in large scale cooperative Marketting : *Cooperative Marketting journal*, 1929.

*Boyle.* — U.S.A. Grain Trade : *Economic Journal* 1925 et divers articles dans le *Grain Dealers Association Bulletin*.

*Cahill.* — Repor to an inquiry of cooperative in Germany, 1913.

— *Cooperative Marketting in U.S.A.* — *Senate document*, 1928.

*Copland.* — The theory of Marketting with special reference to primary products : *Economic Record*, 1928.

- Dop (L.)*. — Rapport sur les coopératives allemandes, 1905.
- Fay (C.-R.)*. — Canadian wheat pools : *Economic Journal*, 1925.
- *Les forces économiques du monde*, 1930 (publié par la Dresdener Bank).
- Festy (O.)*. — Les pools canadiens : *l'Association agricole*, 1929-1930.
- *Institut International d'Agriculture : Les conditions de l'agriculture en 1929-1930*.
- Laur (D<sup>r</sup>)*. — Rapport à la conférence des experts agricoles. — Société des Nations, 1930.
- *La situation de l'Agriculture : Annales de la commission internationale d'agriculture*. Anvers, 1930.
- *Proceedings of the first second and third international wheat pools conference*, 1926, 1927, 1928.
- *Rapport du Federal Farm Board*. Déc. 1930.
- *Rapports des Directeurs de la Canadian cooperative wheat producers*, 1928, 1929, 1930.
- Société des Nations* : Rôle des organisations coopératives dans le commerce international du blé et des autres produits agricoles. Bureau International du Travail, 1927.
- Thompson (G.)*. — Problems of constructive agricultural cooperation : *Economic record*, 1928.
- Viallate (A.)*. — La vie économique aux Etats-Unis : *L'Economiste Français*, 1930.

\*  
\*\*

L'Association agricole organe de la C.N. A.A.  
American Economic Review.  
Bulletin of U.S.A. department of agriculture.  
Bulletin quotidien de la Société d'Etudes et d'informations économiques.

The Economist.

L'Economiste Français.

Journal des Economistes.

Revue des études coopératives.

Round Table.

Revue des agriculteurs de France.

Revue internationale d'agriculture. Rome.

Revue politique et parlementaire.

Revue économique internationale.

Wheat studies of the food research Institute. Stanford University.

## TABLE DES MATIÈRES

|                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| INTRODUCTION : La crise du blé .....                                                   | 7   |
| CHAPITRE PREMIER. — L'action des groupements agricoles de vente du blé .....           | 19  |
| CHAPITRE II. — Quelques essais européens de vente collective du blé .....              | 43  |
| (1) Kornhauser et Lagerhauser allemands .....                                          | 43  |
| (2) Coopératives françaises .....                                                      | 49  |
| CHAPITRE III. — Les pools canadiens .....                                              | 53  |
| (1) Les élévateurs coopératifs et les sociétés coopératives de vente de céréales ..... | 55  |
| (2) Genèse des pools .....                                                             | 68  |
| (3) Structure et organisation des pools .....                                          | 73  |
| (a) Organisation des élévateurs .....                                                  | 73  |
| (b) Administration .....                                                               | 78  |
| (c) Contrats .....                                                                     | 82  |
| (d) Réception et paiement .....                                                        | 86  |
| (e) Financement .....                                                                  | 89  |
| (4) Tendances et politique de la Canadian Cooperative Wheat Ltd .....                  | 91  |
| CHAPITRE IV. — Les pools en Australie .....                                            | 115 |
| CHAPITRE V. — Coopératives de vente et pools aux Etats-Unis .....                      | 124 |
| (1) Les pools et les agences de vente .....                                            | 131 |
| (2) Les formes récentes de la vente coopérative sous le contrôle du Farm Board .....   | 138 |
| CONCLUSIONS .....                                                                      | 157 |

|                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ANNEXES .....                                                                      | 166 |
| (1) Type du contrat des pools canadiens ....                                       | 166 |
| (2) Convention constituant l'agence centrale de<br>vente des pools canadiens ..... | 175 |

---

554. — Imp. Jouve et Cie, 45, rue Racine, Paris. — 11-34

---





